

2067

KOORIENTATIE
IN
MACHTSVERHOUDINGEN

E.J. VERHAGEN

KOORIENTATIE IN MACHTSVERHOUDINGEN

promotores:

Prof. dr. J.M.F. Jaspars

Prof. dr. M. Mulder

PROEFSCHRIFT
TER VERKRIJGING VAN DE GRAAD VAN DOCTOR
IN DE SOCIALE WETENSCHAPPEN
AAN DE KATHOLIEKE UNIVERSITEIT TE NIJMEGEN
OP GEZAG VAN DE RECTOR MAGNIFICUS PROF.DR. A.J.H. VENDRIK,
VOLGENS BESLUIT VAN HET COLLEGE VAN DECANEN
IN HET OPENBAAR TE VERDEDIGEN
OP DONDERDAG 3 JUNI 1976,
DES NAMIDDAGS TE 2 UUR PRECIES

DOOR

EVERT JAN VERHAGEN
GEBOREN TE EINDHOVEN

1976

Stichting Studentenpers, Nijmegen

DANKBETUIGING.

De onderzoeken, die aan dit proefschrift ten grondslag liggen, zijn uitgevoerd in het Psychologisch Laboratorium van de Katholieke Universiteit te Nijmegen. Velen hebben mij geholpen bij het maken van dit proefschrift. Daarvoor wil ik hen hierbij danken.

Sonja, mijn vrouw, stimuleerde mij tot het schrijven van dit proefschrift en heeft met name aandacht besteed aan de stijl, waarin het proefschrift is geschreven.

Tevens wil ik hier degenen vermelden, die destijds meewerkten aan de uitvoering van de verschillende experimenten: Wiel Hegger, Ad Houtman en Nico van Kessel.

Voorts dank ik mijn kollega's van de vakgroep voor hun belangstelling en stimulerend commentaar.

De sekretaresses Hanneke van Valderen-Bastiaans en Jeanette Wentink-Kloos dank ik voor de aandacht, die zij besteedden aan de esthetische verzorging van dit proefschrift.

Woord vooraf	7
Hoofdstuk I	PARTICIPATIE, DESKUNDIGHEID en KOORIENTATIE
I	Inleiding 9
II	De hypothesen 25
III	De experimentele situatie 30
IV	De resultaten 74
Hoofdstuk II	DESKUNDIGHEID, PARTICIPATIE en KOORIENTATIE ALS GEDACHTEN EXPERIMENT
I	Inleiding 81
II	Methoden 86
III	Metingen en analyse 92
IV	De resultaten 93
Hoofdstuk III	PSYCHOLOGISCHE KOSTEN EN BATEN ALS DETERMINANTEN VAN ORIENTATIEKEUZE
I	Inleiding 111
II	Overwegingen ten aanzien van de terminologie gebruikt bij Experiment III 117
III	Het experiment 122
IV	De resultaten 133
Hoofdstuk IV	VERLIES VAN MACHT
I	Verlies van macht; theorieën over macht en verlies van macht 141
II	Hypothesen 174
III	Methoden 181
IV	Resultaten 192

Nabespreking	211
Summery	217
Samenvatting	221
Bijlagen bij Experiment I	225
Bijlagen bij Experiment II	244
Bijlagen bij Experiment III	273
Bijlagen bij Experiment IV	289
Algemene literatuurlijst	305
Curriculum Vitae	311

In 1970 publiceerden Mulder en Wilke een experiment, dat zich bezighoudt met de wat men de paradox van de democratisering zou kunnen noemen. In dat experiment werd aangetoond, dat uitbreiding van de formele beslissingsmacht van de minder-machtigen - door middel van een toenemende interactie tussen meer- en minder-machtigen - een gevolg heeft, dat lijnrecht ingaat tegen de doeleinden, die met deze maatregel worden beoogd. Door deze interactie neemt de macht van de machtigen juist toe, aangezien de machtigen met behulp van hun deskundigheid al spoedig de (- in het leven geroepen - instituties van) democratische besluitvorming beheersen.

Deze studie over het effect van de deskundigheidsverschillen op de oordeelsvorming van de minder-machtigen roept de vraag op of deze hypothesen wel voldoende rekening houdt met het referentiekader, van waaruit de minder-deskundigen denken en handelen. Het voorlopige antwoord, dat wij op deze vraag formuleerden, is het uitgangspunt geweest voor het experiment, dat in hoofdstuk I besproken wordt. Het paradoxale effect van de deskundigheidsmacht, dat door Mulder en Wilke wordt aangetoond, gaat vooral op voor situaties, waar de meer- en minder-deskundige eenzelfde referentiekader met betrekking tot de voornaamste waarde-oriëntaties hanteren. De minder-deskundige zal zich in zijn oordeelsvorming minder laten beïnvloeden in die situaties, waarin hij en de deskundige vanuit verschillende waarde-oriëntaties de problemen benaderen en waarin hij, behalve met de expert, ook met kollega's minder-deskundigen vanuit een gemeenschappelijke waarde-oriëntatie en in consensus communiceert.

De bevestiging van deze stelling roept vervolgens de vraag op, in hoeverre het bovengenoemde koöriëntatie-effect verklaard kan worden door de gemeenschappelijkheid van het referentiekader. Met andere woorden: kan voor het optreden van het koöriëntatie-effect de rol van de consensus bij de specifieke oplossing van een bepaald vraagstuk gemist worden, als maar voldaan is aan de voorwaarde van de

gemeenschappelijke waarde-oriëntatie? In experiment II hebben wij getracht dit probleem tot een oplossing te brengen. Tijdens het uitwerken van deze twee vraagstellingen zijn we ons scherper gaan realiseren, dat ook een studie naar de kondities, waaronder koörientatie onstaat, van belang kan zijn. In hoofdstuk III snijden we dit probleem aan, en laten wij zien, dat de persoon, die anticipeert, dat het aanknopen van kontakten met de meer-deskundige voor hem ego-kosten impliceert, geneigd is tot koörientatie met de gelijk-deskundige.

De konklusies van experiment III suggereren, dat bepaalde kontakten tussen minder-machtigen in groepen of organisaties, opgevat kunnen worden als koörientatieprocessen, die ontstaan als gevolg van machtafstandvergroten gedrag van de kant van de meer-machtige. Deze vraag wordt uitgewerkt in hoofdstuk IV.

De konklusies van de verschillende hoofdstukken zijn nog eens met elkaar in verband gebracht en aldus is overdacht, hoe nieuwe studies meer licht op het ontstaan en de betekenis van koörientatieprocessen kunnen werpen. De essentie van deze overwegingen hebben wij in de nabespreking weergegeven. Ten behoeve van de lezer zij hier opgemerkt dat de cijfers in de tekst korresponderen met de noten, die aan het einde van een hoofdstuk worden weergegeven.

De aanzet van dit proefschrift is oorspronkelijk samen met Drs. W. van Hilten gemaakt. Samen met hem werd het in hoofdstuk I weergegeven onderzoek verricht. Zijn allengs groeiende belangstelling voor trainingsonderzoek is er de oorzaak van geweest, dat dit proefschrift door de onderhavige auteur verder alleen werd opgezet en uitgewerkt.

I. INLEIDING:

1. Experiment van Mulder en Wilke. De paradoks van de democratisering.

In de westerse samenleving wordt democratisering de laatste jaren steeds vaker en steeds nadrukkelijker als een belangrijk doel genoemd¹⁾: men spreekt over democratisering van het gezin, de school, het bedrijf en democratisering van de overheidsinstellingen. Hoewel democratisering een idee is, dat een groot aantal doelstellingen omvat, lijkt men zich daar, waar democratisering gewenst wordt, vooral te realiseren, dat de verschillen in macht bij de besluitvorming te groot zijn. Met democratisering heeft men dan vooral voor ogen een grotere deelname in de besluitvorming door de minder-machtigen. Maar, hoe kunnen deze verschillen in macht²⁾ kleiner gemaakt worden? Het is deze vraag, die ook de beoefenaar van de sociale wetenschappen bezighoudt. Mulder en Wilke (1967) merken in dit verband op, dat heel wat onderzoekers bij hun streven naar democratisering zozeer geabsorbeerd worden door hun streven naar gelijkheid, dat ze uit het oog dreigen te verliezen, wat er bij de invoering van de participatie als institutie in feite gebeurt. Vaak blijkt men in de praktijk uit te gaan van de veronderstelling, dat invoering van participatie leidt tot machtsegalisatie.

Uit deze simpele veronderstelling volgt dan kennelijk, dat men zich slechts in zeer geringe mate hoeft bezig te houden met de konseptualisering van participatie als proces³⁾.

Mulder en Wilke kunnen deze gedachte echter niet onderschrijven. Zij vinden dat de inhoud van de stelling te vaag is, d.w.z. dat niet gespecificeerd wordt onder welke kondities de stelling, dat participatie leidt tot machtsegalisatie, opgaat en dat evenmin wordt aangegeven, wat de gevolgen van het participatieproces zijn. Er wordt weliswaar van machts-egalitatie gesproken, maar het wordt niet duidelijk, wat we ons dan precies daarbij moeten voorstellen. Tegenover deze gang van zaken

stellen Mulder en Wilke, dat de sociale wetenschappen de democratiseringsgedachte vooral kunnen dienen door de konstruktie van een valide theorie op dit gebied.

Formeel gezien is participatie een proces, waarbij de bekleeders van perifere posities in de gelegenheid worden gesteld om - samen met de bekleeders van de meer centrale posities - deel te nemen aan de besluitvorming.

Volgens Mulder en Wilke (1967) zijn er een aantal factoren, die de realisering van de formeel toegekende invloed in de weg staan. Eén van de belangrijkste factoren is het grote verschil in deskundigheid, dat doorgaans tussen de participanten in de besluitvorming bestaat. Het gaat hier niet alleen om de meer relevante informatie, waarover de bekleeders van de meer centrale posities ambtshalve beschikken, maar ook om de verschillen in kennis en kunde in het hanteren van sociale en psychologische processen, die bij de besluitvorming in groepen van grote betekenis zijn. Met betrekking tot dit probleem van het deskundigheidsverschil ontwikkelden zij een gedachtengang, waarvan vooral de volgende twee aspecten de aandacht verdienen:

In de eerste plaats krijgt de deskundige - dank zij de instelling van raden en commissies - meer dan voorheen de gelegenheid om de minder-deskundigen van de juistheid van zijn voorstellen te overtuigen. Juist dóór de participatie kan de deskundige zijn potentiële invloed in veel grotere mate dan voorheen aktualiseren. Door zijn voorstellen uitvoerig te motiveren sterkt de deskundige de niet-deskundige in diens subjektieve zekerheid over de juistheid van de te nemen beslissingen, die de deskundige voorstaat.

In de tweede plaats wordt de machtsaspiratie van de minder-deskundige aangetast; laatstgenoemde wordt zo sterk gekonfronteerd met een tekort aan deskundigheid, dat hij gaat geloven nooit als gelijke te kunnen meebeslissen.

Zo wordt de macht van de expert nog groter en de machtsaspiratie van de minder-deskundige kleiner.

Op grond van deze overwegingen toetsten Mulder en Wilke experimenteel een tweetal hypothesen:

Hypothese 1: In het participatieproces zal de deskundige, naarmate hij meer deskundig is, grotere invloed uitoefenen op de minder-deskundige.

Hypothese 2: In het participatieproces zal de deskundige meer in-

vloed uitoefenen, naarmate hij deskundiger is en de participatieriode langer duurt.

De hypothesen werden in een experimenteel onderzoek getoetst. Het experiment verliep - in grote lijnen geschetst - als volgt:

Het betrof een 2 x 2 ontwerp: twee nivo's van deskundigheid en twee nivo's van participatie. Zo verkregen zij de volgende vier experimentele kondities:

veel verschil in deskundigheidsmacht - veel participatie
veel verschil in deskundigheidsmacht - weinig participatie
weinig verschil in deskundigheidsmacht - veel participatie
weinig verschil in deskundigheidsmacht - weinig participatie

De proefpersoon werkte - als stadsplanner - in zijn kamer aan een probleem voor stadsplanning, n.l. de plaatsing van een ziekenhuis, waarbij gekozen kon worden uit twee alternatieven. Aan de hand van een aantal informatie-eenheden(argumenten) ontwikkelde hij een voorlopige beslissing. Daarna ging hij schriftelijk communiceren met een kollega-stadsplanner. In de schriftelijke communicatie kon de proefpersoon de argumenten gebruiken, die hij als basisinformatie ten behoeve van de besluitvorming van de experimentator had ontvangen.

Omdat de communicatie schriftelijk verliep, was het niet noodzakelijk, dat de proefpersoon en kollega elkaar zagen. Zonder dat de proefpersoon dit wist, communiceerde hij met een rolspeler, die met behulp van een aantal korrespondentiebriefjes werd gesimuleerd. Aldus was het mogelijk om de deskundigheidsverschillen tussen de proefpersoon en de overlegpartner systematisch te variëren en onder controle te houden. In de konditie kleine deskundigheidsmacht beschikte de kollega over iets meer argumenten (verhouding ruwweg 5:4), in de konditie grote deskundigheidsmacht beschikte de kollega over veel meer argumenten (verhouding ongeveer 10:4). Tijdens de korte participatie wisselden persoon en kollega ieder 5 argumenten uit; in de konditie langdurige participatie bedroeg dit aantal 10 boodschappen.

De proefpersoon en zijn kollega bleken het altijd radikaal met elkaar oneens te zijn. Na het uitwisselen van de argumenten, moest de persoon zijn definitieve beslissing nemen. Door vast te stellen hoe vaak de persoon een definitieve beslissing nam, die afweek van de voorlopige beslissing, verkregen Mulder en Wilke een index voor de invloed van deskundigheidsmacht én voor de invloed van de deskundigheidsmacht in

wisselwerking met de participatieduur. In percentages uitgedrukt was de decisieverandering als volgt:

veel deskundigheid	- veel participatie	86,3%
veel deskundigheid	- weinig participatie	44,8%
weinig deskundigheid	- veel participatie	27,6%
weinig deskundigheid	- weinig participatie	27,6%

Beide hypothesen werden bevestigd (Mulder en Wilke, 1967). Het experiment van Mulder en Wilke is van grote betekenis, omdat de interne validiteit van het onderzoek zonder meer overtuigend is. Dat wil zeggen, dat het hypothetisch voorspelde proces zich - als gevolg van de in het experiment ingevoerde verschillen in participatie en deskundigheid - heeft voorgedaan. Wel dienen we te bedenken, dat de geldigheid van de stellingen niet noodzakelijk opgaat, zodra aan een aantal voorwaarden, die bij het onderzoek een rol hebben gespeeld, niet voldaan is. Het betreft b.v. de volgende voorwaarden en veronderstellingen:

- het verschil in deskundigheid tussen meer- en minder-deskundigen moet groot zijn;
- de minder-deskundigen, die dit grote verschil ervaren, zullen weinig gemotiveerd zijn om tijd en energie te besteden aan het reduceren van die verschillen;
- de meer-deskundigen zullen weinig gemotiveerd zijn om tegemoet te komen aan eventuele verlangens om te leren, wanneer die toch bij de minder-deskundigen aanwezig mochten zijn;
- de minder-deskundigen moeten de ervaring hebben, dat de meer-deskundige te goeder trouw is, de meer-deskundige zal dus als oprecht in zijn bedoelingen worden beleefd. Bovendien dient er tussen meer- en minder-deskundige konsensus in waardenorientatie te bestaan.

De experimentele studie van Mulder en Wilke wil dus een antwoord geven op de vraag naar de invloed van de meer-deskundige op de oordeelsvorming van de minder-deskundige. Deze vraagstelling kan echter ook in algemenere zin worden geformuleerd en wel als volgt: door wie en in welk opzicht laat een minder-deskundige zich in zijn oordeelsvorming beïnvloeden. Deze vraag is voor ons het uitgangspunt geworden voor een experiment, waarbij we de gedachtengang van Mulder en Wilke hebben gekonfronteerd met enkele benaderingswijzen uit de attributie- en beïnvloedingstheorie. Het betreft de benaderingen van Jones en Gerard (1967),

Festinger (1954) en Kelley (1967). Wij zullen hier een schets geven van die theorieën, voorzover noodzakelijk voor een goed begrip van onze probleemstelling en vervolgens aangeven, hoe wij m.b.v. deze benaderingen enkele afleidingen experimenteel hebben getoetst.

De "expert" tegenover de "co-oriented peer".

Wanneer iemand een doel wil bereiken, maar niet weet, hoe hij dat kan bereiken en of hij het kan bereiken, dan zoekt hij vaak een persoon met ervaring en inzicht in dat probleemgebied, d.w.z. een referentiepersoon. Volgens Jones en Gerard kan dat iemand zijn *"met superieure kennis omtrent een bepaald aspect van de gehele keten van middel-doel activiteiten"* ⁴⁾. Als de persoon zich b.v. afvraagt, hoe bekwaam hij moet zijn in een bepaald opzicht om een gewenste verandering in zijn situatie te bewerkstelligen, dan kan hij zich tot iemand wenden, die zelf een dergelijke onderneming met succes heeft afgesloten en die iets weet van de problemen waarvoor iemand komt te staan, die een dergelijk doel nastreeft. *"Om kort te gaan, hij kan zich tot een deskundige wenden om de onduidelijkheden, die hij ervaart, op te helderen"* ⁵⁾. De onduidelijkheden hebben dan betrekking op de weg waarlangs en de kans waarmee het doel bereikt kan worden.

Wanneer echter bij de beslissingen niet de vraag centraal staat hoe het doel bereikt moet worden, maar of het doel wel voldoende aantrekkelijk is - er gaan dan bepaalde waarden in de beslissing een rol spelen - dan zal de persoon zich eerder, volgens Jones en Gerard, oriënteren op een gelijke. Gelijken kunnen de persoon helpen bij de beslissing welk doel hij aantrekkelijk zal vinden en of een bepaald resultaat plezierig zal zijn. *Gelijken kunnen m.a.w. iemands waarden beïnvloeden d.m.v. directe en indirecte communicatie.* De persoon kan b.v. in onzekerheid verkeren over de ervaringen, die hij zal hebben, wanneer hij een bepaald doel, dat hij nastreeft, heeft bereikt. Zal het straks behaalde resultaat werkelijk wel zo plezierig zijn, als zijn indrukken hem nu voorspellen? Is het vanuit moreel standpunt bezien wel verantwoord om zoiets te ondernemen? Bij dit soort problemen zoekt de persoon iemand op, van wie hij verwachten kan, dat die de betreffende toekomstige situatie net zo zal ervaren als hij dit zelf zal

doen. Het moet dan iemand zijn met ongeveer zijn mogelijkheden, die net zo denkt en voelt als hij.

Samenvattend kunnen we dus stellen, dat zowel de expert als de gelijke de persoon helpen bij zijn streven om onzekerheid t.a.v. zijn huidige of toekomstige situatie weg te nemen.

Beiden geven advies en informatie; alleen doen zij dit niet vanuit hetzelfde perspectief en ook niet t.a.v. dezelfde aspecten. De expert adviseert vanuit een perspectief superieur aan dat van de adviesvrager en wel t.a.v. middelen, waarmee doeleinden bereikt kunnen worden. De gelijke - koöriëntatie verlenende - ander geeft advies omtrent de aantrekkelijkheid van de huidige of toekomstige resultaten, hij doet dit vanuit een perspectief, dat gelijk is aan dat van de koöriëntatievrager. Anders gezegd: de expert wordt eerder op zijn woord geloofd, terwijl het woord van de gelijke als een extra controle op de juistheid van het eigen voorlopige oordeel wordt gezien.

De gelijke, op wie de persoon zich met het oog op het aspect van de psychologische uitkomsten kan oriënteren, is voor Jones en Gerard de "co-oriented peer". Twee personen zijn koöriënterende gelijken, wanneer zij met elkaar dezelfde "life-situation" delen, wanneer zij gemeenschappelijke waarden of dezelfde fundamentele belangen hebben en hetzelfde levensperspectief delen. Koöriëntatie wordt dus gekenmerkt door de perceptie van waardenkongruentie, gelijkheid en gedeelde groepsidentiteit.

Bij Jones en Gerard zijn de rollen van de expert en de gelijke komplementair. Het wordt door hen echter niet uitgesloten geacht, dat er ook sprake kan zijn van roloverlapping. De expert, die vertrouwd wordt, geeft ook informatie over de aantrekkelijkheid van bepaalde resultaten, terwijl de gelijke ook advies kan geven over de middelen, waarmee de resultaten behaald kunnen worden. Jones en Gerard spreken over deze mogelijkheid van een koöriëntatie verlenende expert, die adviseert op grond van een referentiekader, dat gelijk is aan dat van de adviesvrager. Zij spreken echter niet over die andere mogelijkheid n.l. de mogelijkheid van de koöriëntatie verlenende peer, die tevens adviseert over de manier waarop en de kans waarmee een doel bereikt kan worden. Toch is koöriëntatie t.a.v. de middelen heel goed denkbaar, b.v. in situaties, waar de persoon zichzelf al reeds enige bekwaamheid t.a.v.

het op te lossen vraagstuk toekent. Ontvangt hij in zo'n geval van de koöriëntatiegever de oplossing, die hijzelf reeds eerder gevonden had, of is het een oplossing, waarvan hij de plausibiliteit aanvoelt, dan stijgt zijn subjektieve zekerheid, dank zij de aanwezige konsensus. De persoon zal meestal voor koöriëntatie met de gelijke kiezen, waar hij belangen- en/of waardenkongruentie met de meer-deskundige uitgesloten acht en waar de deskundige, krachtens zijn positie in het systeem, tevens formeel de meer-machtige is.

Samenvatting van de uitgangspunten van Jones en Gerard: De betekenis van de deskundigheid en de koöriëntatie wordt door Jones en Gerard geanalyseerd vanuit het perspectief van een handelend subjekt. De werkelijkheid, waarin gehandeld moet worden, is in vele opzichten ondoorzichtig. Expert en koöriëntatiepartner zijn het subjekt behulpzaam, wanneer hij onzeker is over de weg, waarlangs hij zijn doeleinden moet bereiken en wanneer hij onzeker is over de vraag, hoe de werkelijkheid beleefd en geïnterpreteerd moet worden. Deze theorie over de rol van referentiepersonen en de wijze, waarop de persoon zich op hen oriënteert, steunt in hoge mate op Festinger's sociale vergelijkingstheorie.

3. De sociale vergelijkingstheorie.

De sociale vergelijkingstheorie is gebouwd op de veronderstelling, dat bepaalde vormen van sociale beïnvloeding het direkte gevolg zijn van de behoefte aan zelfevaluatie.

Volgens hypothese I van Festinger's theorie zijn mensen in sterke mate gemotiveerd om hun opvattingen en bekwaamheden te evalueren, omdat werkelijkheidsgetrouwe opvattingen en realistische taxaties van eigen kunnen voorwaarde zijn om onnodige psychologische kosten te vermijden en mogelijke psychologische baten met meer kans op sukses te kunnen behalen⁶⁾.

Hypothese 2 van Festinger's theorie geeft aan, dat de persoon bij zijn oordeelsvorming een voorkeur heeft voor objektieve procedures en maatstaven, maar hij erkent tegelijkertijd dat de persoon vaak niet over dergelijke bronnen zal kunnen beschikken. In zo'n geval is de persoon voor informatie en evaluatie aangewezen op vergelijking met anderen. Is nu te voorspellen, wie de persoon als informatiebron zal uit-

kiezen? Festinger geeft hierop antwoord in de vorm van een hypothese: *"de tendens om zich met een specifieke ander te vergelijken zal afnemen, naarmate het verschil tussen de eigen opvatting of bekwaamheid en die van de ander groter wordt"* (hypothese 3). Immers, indien de bekwaamheid van iemand anders te ver boven of onder de bekwaamheid van de persoon zelf ligt, dan kunnen de prestaties van die ander niet als nauwkeurige maatstaf gelden om de eigen bekwaamheid te beoordelen. De persoon heeft dan de neiging om de vergelijking niet te maken. Hetzelfde kan gezegd worden m.b.t. het beoordelen van opvattingen. Iemand beoordeelt het al of niet juist zijn van een opvatting niet door te luisteren naar anderen, die een standpunt innemen, dat ver van het eigen standpunt afstaat.

Op grond van deze hypothese moet men dus veronderstellen, dat iemand zich in het algemeen minder zal laten beïnvloeden in zijn oordeelsvorming door een ander, die in bekwaamheid of opvatting ver van hem afstaat. Een nauwkeurige evaluatie van eigen bekwaamheden is minder goed mogelijk door vergelijking met een zeer bekwame of onbekwame ander. De juistheid van eigen opvatting kan moeilijk beoordeeld worden door vergelijking met iemand, die er heel andere opinies op na houdt.

Festinger is dan ook van mening, dat een evaluatie van eigen bekwaamheden en opvattingen instabiel zal zijn, wanneer de verschillen tussen de persoon en anderen te groot zijn. Omdat hij behoefte heeft aan een stabiel oordeel (een nauwkeurige zelfevaluatie), zal de persoon trachten eventuele verschillen te verkleinen. Hij kan dit volgens de theorie van Festinger doen door zijn opvatting te veranderen in de richting van die van de ander, door zich in te spannen de ander te bewegen diens positie dichterbij de zijne te brengen of door een vergelijking uit de weg te gaan bij een te grote afstand tussen hemzelf en de ander. Welke oplossing een persoon kiest, is ten dele bepaald door de vraag of het om een vergelijking van opinies of bekwaamheden gaat. Een reductie van verschillen in opvattingen is betrekkelijk gemakkelijk te realiseren langs verschillende wegen. Of men zelf meer van positie zal veranderen dan wel de ander dichterbij de eigen positie probeert te brengen, hangt ten dele af van de subjectieve zekerheid, die men t.a.v. de eigen positie heeft en zal in groepsverband ten dele een

funktie zijn van de afstand, die men tot de modale positie in de groep ervaart (hypothese 9).

Het opgeven van de vergelijking roept veelal vijandigheid op t.o.v. de onvergelijkbare ander. Deze vijandigheid hangt samen met het feit dat de persoon een ontkenning van de juistheid van zijn eigen opvatting ervaart, doordat de ander zo sterk van hem afwijkt. De ander wordt zo latent een bedreiging voor de juistheid van de opvattingen van de persoon. Deze implicatie gaat nog meer spreken, wanneer het om opvattingen gaat, die veel voor de persoon betekenen. (hypothese 6.)

Het reduceren van bekwaamheidsverschillen verloopt gekompliceerder dan de betreffende eenvoudige druk naar konformiteit bij opvattingen. Omdat er bij bekwaamheden in onze kultuur volgens Festinger een *"unilateral drive upwards"* bestaat, zal er bij vergelijking op bekwaamheden de tendens ontstaan om als vergelijkingspartner iemand te kiezen die iets beter is. Deze vergelijkingstendens met de iets bekwaamere ander kan gezien worden als de resultante van de behoefte aan nauwkeurigheid gekombineerd met de behoefte om het beter te doen dan men het voorheen heeft gedaan. In groepsverband leidt dit tot een streven van elk groepslid om zijn prestaties boven de groepsmodus te krijgen. Als gevolg hiervan is het modale groepsprestatienivo permanent in beweging. Wanneer de persoon ontdekt, dat hij ver onder het nivo van de vergelijkbaar geachte anderen presteert en blijkt, dat hij niet in staat is om deze afstand te overbruggen, dan zal hij zich genoodzaakt zien om de vergelijking op te geven. De persoon zal dan andere referentiepersonen gaan kiezen.

Zoals we gezien hebben, gaat het opgeven van de vergelijking - bij het vergelijken op opinies - gepaard met gevoelens van agressie t.o.v. de onvergelijkbare. Deze agressie blijft uit bij het opgeven van de vergelijking op bekwaamheden, omdat de persoon al te grote bekwaamheidsverschillen niet ziet als een indicatie voor het al dan niet adequaat zijn van de eigen bekwaamheid.

Dit zijn de belangrijkste thema's van de theorie, zoals deze oorspronkelijk door Festinger geformuleerd werd. In beginsel zouden we aandacht kunnen besteden aan de manier, waarop de theorie sedert 1954 geëvolueerd is; voor onze theorievorming is het echter niet noodzake-

lijk om hier nader op in te gaan. Voor de geïnteresseerde lezer verwijzen we naar de publikaties van Singer (1966), Jones en Gerard (1967), (Shaw en Constanzo (1970)). Het gaat ons vooral om de vraag, door wie en in welk opzicht iemand zich zal laten beïnvloeden. In deze paragraaf presenteren wij de konklusies, die in verband met onze vraagstelling uit de oorspronkelijke theorie getrokken kunnen worden.

De persoon zal bij vraagstukken, die sterk in de sfeer van het beoordelen van waarden, attitudes, doelstellingen en belangen liggen, veel aandacht besteden aan het oordeel van de in waardengelijk gerichte ander. De persoon zal door de gelijke in zijn oordeel en gedrag beïnvloed worden.

Hij zal zich verder vergelijken met en laten beïnvloeden door anderen, die hem in bekwaamheid niet te veel overtreffen (hypothesen 3 en 4). Toch sluit Festinger's theorie over sociale vergelijking beïnvloeding door de meest bekwame ander niet uit. De expert vertegenwoordigt in zekere zin de objectieve maatstaf, waaraan een persoon de voorkeur geeft boven sociale vergelijking, volgens de theorie. Om die reden kan de expert wellicht een grotere invloed uitoefenen.

Naar onze mening moet deze konklusie met de nodige voorzichtigheid worden gehanteerd. De lezer kan zich ongetwijfeld wel de situaties voorstellen, waarin de persoon niet het gezelschap van de meest deskundige zal kiezen. Om een voorbeeld te geven: wanneer de persoon vreest, dat hij door hulp in te roepen bij de deskundige voor onbekwaam gehouden wordt en zo zijn carrière op het spel zet. Een groot aantal van dergelijke situaties kunnen we samenvatten onder de noemer: anticipatie van grote psychologische kosten. Psychologische kosten kunnen n.l. verbonden zijn aan enerzijds het verwerken van de beoordeling van de deskundige, voorzover dit oordeel het zelfbeeld raakt en anderzijds de konsekwenties, die uit dit oordeel en advies van de deskundige voortvloeien voor toekomstige activiteiten. Het zijn twee aspecten, die door Festinger over het hoofd zijn gezien, ondanks het feit, dat zijn theorie gedrag analyseert, dat gericht is op kostenpreventie.

4. Theory of external attribution.

De sociale vergelijkingstheorie kan o.i. het best gekarakteriseerd worden als een kader, waarin schematisch enkele verbanden worden gelegd tussen processen van beoordelen en beïnvloeden, waarbij beide processen slechts in eerste aanzet worden getraceerd. Kelley's theory of external attribution (1967) is in een aantal opzichten een duidelijke aanvulling op de sociale vergelijkingstheorie.

Ook Kelley's theorie is gebaseerd op de gedachte dat de mens behoefte heeft aan "*a true picture*" van de realiteit. Het individu streeft naar een stabiel beeld van de werkelijkheid. Om de aard van objecten en processen te leren kennen zoals deze werkelijk zijn, onafhankelijk van eigen idiosyncrasieën, hanteert de persoon volgens Kelley's attributietheorie een viertal criteria. Deze criteria zijn tegelijkertijd de wegen of de procedures, waarlangs de persoon zekerheid over die werkelijkheid kan krijgen.

1. Ondubbelzinnigheid of kovariantie.

Een bepaalde indruk wordt toegeschreven aan de faktor, die aanwezig is, wanneer de persoon de indruk van het verschijnsel heeft en afwezig is, wanneer de persoon die indruk niet heeft. (distinctiveness)

2. Konsistentie in de tijd.

Telkens als het verschijnsel zich voordoet, moet de persoon dezelfde of bijna dezelfde ervaring hebben. (consistency over time)

3. Konsistentie tussen uitkomsten van verschillende oplossingsprocedures.

De persoon komt met behulp van uiteenlopende benaderingswijzen tot dezelfde indruk, ervaring of gevolgtrekking. B.v. hij voelt en hij ziet, dat het regent. (consistency over modality)

4. Konsistentie tussen personen.

De persoon ontdekt, dat niet alleen hij, maar ook anderen - onafhankelijk van hem - die ervaring hebben of die gevolgtrekking maken.

(consensus or consistency among persons)

"To the degree that his attributions fulfill the criteria, he feels confident that he has a true picture of what is out there" ⁸⁾.

De persoon weet dan of hij te maken heeft met de objektieve realiteit. Als er slechts in geringe mate aan de criteria is voldaan, zal hij zich onzeker voelen over de oplossing, die hij gevonden heeft. Volgens Kelley geldt dan ook dat: *"With low fulfillment of the criteria, he is uncertain in his view and hesitant in his actions, torn between contradictory lines of behavior"*. De stabiliteit van de uitleg van de werkelijkheid is dan gering. De persoon zal in zo'n geval er naar streven om zijn nivo van attributiestabiliteit te verhogen. Hij wordt informatieafhankelijk van anderen en wel voor zover hij de anderen bekwaam acht om het nivo van zijn attributiestabiliteit te verhogen. Onze zienswijze is, dat opvoering van het nivo van attributiestabiliteit zowel in koöriëntatie, als in deskundighedsrelaties wordt gevonden. De persoon ontdekt de bekwaamheid van de ander in de kwaliteit van diens gedrag. De bekwaamheid wordt zichtbaar in gedragsaspecten als stijl en inhoud van communicatie, consensus met derden en eerder behaalde successen.⁹⁾ Belangrijke elementen van de stijl zijn beslistheid, snelheid en kracht, waarmee gesproken wordt. De inhoud van de communicatie heeft betrekking op aspecten van helderheid, on-dubbelzinnigheid, systematiek, begrijpelijkheid en consistentie van het betoog. Van essentieel belang is hierbij of de beïnvloeder de persoon in staat stelt om zelf iets met zijn informatie te doen. Het verwijzen naar consensus met anderen is gebaseerd op een combinatie van consistentie in de tijd met consistentie over personen. Verwijzen naar succes behaald met eerdere vraagstukken, waaraan de ander refereert, maakt waarschijnlijk grote indruk, omdat daarbij de beïnvloeder zichzelf on-dubbelzinnig als de oorzaak van de oplossing kan presenteren. Er is als het ware een direkt verband tussen het toepassen van een bepaalde procedure en het werkzame effect van de procedure.

Zowel voor Festinger als voor Kelley heeft het criterium consistentie over personen betekenis; in dit opzicht zijn Festinger en Kelley het met elkaar eens. Het feit, dat Festinger zijn theorie vrijwel volledig baseert op het begrip consistentie over personen, wijst er volgens ons op, dat hij aan de externe criteria slechts een beperkte toepasbaarheid toekent. Bij Kelley is het consensus konsept slechts één van de pijlers, waarop hij zijn theorie baseert.

Kelley veronderstelt, dat de persoon meer betekenis hecht aan de drie eerstgenoemde externe criteria (ondubbelzinnigheid, consistentie over tijd, consistentie over modaliteit) dan aan het vierde criterium (consistentie over personen). Voorzover de beïnvloeder de evidentie in termen van de externe criteria overdraagt, is de evidentiezoeker in staat om in de toekomst - geheel of ten dele zelfstandig - de problemen aan te pakken. De beïnvloeder werkt hier instruktiegericht. Anders verloopt het proces, wanneer de beïnvloeder hoofdzakelijk gebruik maakt van het consensus criterium; dan is hij gericht op overtuiging. Hij verschaft informatie over zijn eigen interpretaties, konklusies en evaluaties en refereert daarbij aan de opvattingen van anderen. De evidentiezoeker kan op deze wijze wel zekerheid ervaren over de juiste interpretatie van een verschijnsel of over de juiste oplossing van een probleem, maar hij blijft van de meer objectieve consistentie criteria verstoken. Zijn informatieafhankelijkheid van de beïnvloeder is in zo'n geval groot. In de overtuigingstechniek laat de beïnvloeder informatie over de modaliteiten op grond waarvan hij werkt, achterwege. Wanneer de evidentiezoeker de modaliteiten in de boodschap van de beïnvloeder mist, dan is de kans groot - aldus Kelley - dat hij deze boodschap deelobject van zijn attributiegedrag maakt¹⁰⁾ Hij zal zich dan n.l. weer afvragen of de beïnvloeder refereert aan een objectief bestaande realiteit of zuiver subjectief gekleurde informatie overbrengt, voortkomend uit diens eigen idiosyncrasieën, of wel vanuit zijn rol en functie of vanuit de specifieke bedoelingen, die hij met de informatievrager heeft. In zo'n geval zal de evidentiezoeker de vier eerder genoemde consistentie criteria toepassen op het gedrag van de beïnvloeder:

- a) wordt het probleem in de boodschap ondubbelzinnig gepresenteerd?
- b) wordt het probleem door de beïnvloeder voor alle groepen op identieke wijze gepresenteerd en opgelost?
- c) komt de beïnvloeder tot dezelfde konklusie, wanneer hij het probleem vanuit verschillende gezichtspunten analyseert?
- d) zijn anderen het met beïnvloeder eens?

Zoals duidelijk is geworden, veronderstelt Kelley, dat de op instructie gerichte benadering effectiever zal zijn dan de op overtuiging gerichte benadering. Instructie maakt de ander minder informatieafhankelijk en geeft ondubbelzinnige evidentie.

Samenvatting.

Onze vraagstelling, zoals geformuleerd aan het begin van dit hoofdstuk, is gebaseerd op het verschijnsel van de paradox van de demokratisering: de deskundige, die meer invloed uitoefent op het oordeel van de minder-deskundige, naarmate hij deskundiger is en naarmate het overleg langer duurt. Het verschijnsel van de paradox wordt door ons geplaatst binnen de kontekst van de vraag, welke personen nu eigenlijk invloed uitoefenen op het oordeel van de minder-deskundigen. Voor de beantwoording van de laatste vraag hebben we onze aandacht gericht op enkele theoretische bijdragen van de attributietheorie.

Jones en Gerard geven als antwoord, dat de persoon zich kan oriënteren op twee typen van referentiepersonen, nl. de expert en de "co-oriented peer". Wanneer het gaat om de instrumentele kanten van het probleem en de waardengerichte of belangengerichte problematiek minder speelt, zal de persoon zich eerder op de deskundige richten.

Ook Festinger's "social comparison theory" lijkt een dergelijke konklusie te rechtvaardigen. Zodra het gaat om vergelijken op opinies en waarden, zal de gelijke de voorkeur hebben (hypothesen 2 en 3). Gaat het om instrumentele activiteiten, dan zal de persoon - voorzover het vergelijken op bekwaamheden meespeelt - niet de voorkeur hebben voor de meest-deskundige, maar zich eerder richten op iemand, die bekwaamer is dan hijzelf, en met wie de waargenomen afstand in bekwaamheid niet te groot is (hypothesen 2, 3 en 4). Wanneer echter het oordeel van de meest deskundige kan fungeren als een objektieve maatstaf, dan

zal de persoon ook voor dat oordeel belangstelling hebben.

In het verlengde van deze gedachtengang ligt onze veronderstelling, dat de oriëntatie op de meest-deskundige ophoudt, zodra de persoon anticipeert, dat interactie met deze ander grote psychologische kosten voor hem met zich mee zal brengen.

In termen van Kelley's theorie zal de persoon zich meer door de meer-deskundige laten beïnvloeden, naarmate hij meent, dat deze in staat is de stabiliteit van zijn attributienivo te verhogen. De deskundige is in beginsel de persoon, die de drie eerstgenoemde consistentie criteria (ondubbelzinnigheid, tijd en modaliteit) het beste kan hanteren. Dit betekent niet, dat het oordeel van de deskundige op grond van deze criteria altijd doorslaggevend is. De deskundige faalt wel eens door de stijl, waarin hij interakteert (non-verbale aspecten), door de te komplekse presentatie van zijn boodschap. In het laatste geval hanteert de deskundige de verschillende modaliteiten, maar slaagt hij er niet in de consistentie daartussen overtuigend over het voetlicht te brengen. De expert kan ook falen, door het ontbreken van consensus met andere deskundigen. Wanneer hij dergelijke ervaringen heeft opgedaan, oriënteert de persoon zich meer op de gelijken.

Aandacht voor de boodschap van de meer-deskundige en het gewicht daarvan kent dus zijn grenzen. Daarenboven zal door verstrengeling van waardenproblematiek met instrumentele problematiek bij zeer veel vraagstukken de persoon er toe worden gedreven om zich zowel op de meer-deskundige als op de gelijke te richten.

Daar, waar de waardenorientaties van meer- en minder-deskundigen uiteenlopen, zal de oriëntatie op de gelijke toenemen. Oriëntatie op de gelijke kan dan weerstand tegen beïnvloeding door de deskundige oproepen.

Voor onze interpretatie kan steun bij elk van de drie attributietheorieën worden gevonden. Voor Jones en Gerard is de "co-oriented peer" meer en meer de aangewezen persoon, naarmate waarden, doelstellingen en levensperspektief de centrale problematiek vormen. Evenzo is de "peer" bij Festinger de voornaamste oriëntatiebron, zodra het gaat om het evalueren van opvattingen. Kelley stelt, dat - bij waardendi-

vergentie met de deskundige en konsensus met de gelijke - het criterium van consistentie over personen gaat werken tegen de consistentie criteria in, waarover de deskundige beschikt. In zo'n geval zal de minder-deskundige als evidentiezoeker de vier eerder genoemde consistentie criteria toepassen op het gedrag en de boodschap van de deskundige.

Dit proces, waarin de persoon zich meer gaat richten op de gelijken, wordt door ons koöriëntatie of oriëntatie op de gelijken genoemd. In het vervolg van dit hoofdstuk zullen we de hier gepresenteerde gedachtengang uitwerken in een laboratoriumexperiment.

II. DE HYPOTHESEN.

1. Vraagstelling.

Tot dusverre hebben we ons afgevraagd, welke personen er in het proces van de oordeelsvorming invloed kunnen uitoefenen op het oordeel van de minder-deskundige. In de literatuur op het terrein van de attributietheorie ontmoetten wij behalve de meer-deskundige ook de gekoörienteerde gelijke. Het door Mulder en Wilke gepresenteerde model bevat alleen de beïnvloedingsrelatie tussen de meer- en minder-deskundige. Het lijkt ons zinvol om dat model uit te breiden, en wel zodanig, dat die relatie wordt ingepast in een systeem, waarin ook de onderlinge beïnvloedingsrelatie van de minder-deskundige gekoörienteerde gelijken een plaats krijgt. Vanuit dit uitgebreide systeem bezien zal de konsensus met de meer-deskundige het oordeel van de minder-deskundige stabielere maken, wanneer tevens konsensus met de gekoörienteerde gelijke bestaat. Om dezelfde redenen mogen we verwachten, dat de beïnvloeding door de deskundige minder makkelijk zal verlopen, wanneer diens kommunikatie niet parallel loopt aan de koörienteeruitkomst van de minder-deskundigen. De vraag, die wij in dit onderzoek nader willen uitwerken, luidt dan ook: Wat blijft er over van de invloed, die uitgaat van de deskundige, wanneer de minder-deskundige in koörienteatie met gelijken andere oplossingen voorstaat?

2. Hypothesen.

- a) Verschillen in oriëntatie op waarden als koörienteatie bepalende faktor.

Vanuit het dagelijks leven kunnen we konstateren, dat tegenstellingen tussen meer- en minder-deskundigen zich manifesteren als een verschil van waardenorientaties tussen beide partijen. Om een voorbeeld te geven: De deskundigen hebben een wegtracé ontworpen. Voor hen was wellicht het belang van de landelijke vervoersmogelijkheden het uitgangspunt. De minder-deskundigen reageren met bezwaarschriften,

waarin wordt aangetoond, dat realisering van de plannen leidt tot aantasting van het leefmilieu van een bepaald stadsdeel. Hier staan verschillende belangen op het spel, die moeilijk tegen elkaar kunnen worden afgewogen, omdat ze niet tot dezelfde kost-baat eenheden herleid kunnen worden. Meer- en minder-deskundigen kunnen elkaar niet verstaan, omdat beide partijen zich niet los kunnen maken van de waarden en belangen, waarmee zij zich vereenzelvigen, ook worden zij beiden - en zeker de meer-deskundigen - gebonden in hun handelen door de positie, die zij in het systeem innemen.

De hypothesen, die door Mulder en Wilke werden geformuleerd, vooronderstellen kondities, waar de deskundige geloofwaardig is. Geloofwaardigheid houdt o.m. waardenkongruentie tussen meer- en minder-deskundige in. Op grond van de sociale vergelijkingstheorie moet verwacht worden, dat het subjezt - bij gesignaleerde waardendiskrepantie - gemotiveerd zal zijn om aan de eigen waarden en belangen vast te houden. Verwacht mag worden, dat het gealarmeerde subjezt interakties zal aangaan met lot- en groepsgenoten, bij wie het een gelijke orientatie verwacht. Via kommunikatie met hen worden overtuigingen versterkt en eventueel strategieën uitgestippeld.

De hypothesen van experiment I veronderstellen een subjezt, dat - als gevolg van waardendiskrepantie met de expert - behoefte heeft aan kommunikatie met personen met een zelfde waardenperspektief.

Steun voor deze veronderstelling wordt gevonden bij de veldstudie van Radloff (1961). Tevens kan deze veronderstelling worden geplaatst in het verlengde van de zgn. "threat"-studies, waar wordt aangetoond, dat de behoefte aan kontakt met lotgenoten een uitvloeisel is van de aard en de omvang van de dreiging. Motieven voor dit gedrag kunnen zijn: evaluatie (Schachter, 1959), angstreduktie (Schachter, 1959; Mulder, 1963), behoefte aan instrumenteel handelen (Mulder, 1963), normatieve zekerheid (Gerard en Rabbi, 1961) en attraktie tot het nieuwe (Moscovici en Faucheux, 1970).

Aldus hebben we de eerste hypothese voor dit experiment ontwikkeld om aan te tonen, dat kommunikatie met gelijkgezinden de zekerheid van het subjezt werkelijk verhogen kan. Het subjezt, dat ontdekt, dat zijn opinies en waarden in overeenstemming zijn met de modus van de groep (hypothese 9 bij Festinger) zal zich zekerder van zijn zaak weten en minder snel van standpunt veranderen. Heider (1958) en

Kelley (1967) spreken in zo'n geval van consistentie tussen personen. Toch is deze afleiding geen onomstreden zaak. Volgens Kelley's attributietheorie hecht de persoon grote waarde aan de consistentie met de meer-deskundige, omdat de persoon een zwaar gewicht toekent aan de consistentie over modaliteiten. Maar Kelley kent eveneens betekenis toe aan het criterium consistentie over personen. Wij willen pleiten voor de betekenis van de "peer", wanneer het om kwesties van waarden en opinies gaat.

Overeenkomstig de afleiding van Jones en Gerard is de gelijkheid van waarden onder de gelijken een tegenwicht tegen de invloed van de expert.

Hypothese 1.

Wanneer de meningsverschillen tussen de meer- en minder-deskundigen gekarakteriseerd kunnen worden als waarde- en opinieverschillen, dan zal het effect van de macht van de meer-deskundige op de beslissingen van de minder-deskundigen geringer zijn in die kondities, waar de minder-deskundigen met elkaar daarover kunnen communiceren dan in de kondities, waar een dergelijke communicatie uitgesloten is.

b) De betekenis van de participatie.

De hypothese over de paradox van de participatie is het tweede aspect van ons probleem, dat ook in dit experiment wordt getoetst. Het is bekend, dat de kracht van de deskundige ligt in zijn vermogen om doeleinden aan middelen te relateren. In dit licht bezien krijgt de deskundige - zoals Mulder en Wilke stellen - met een toenemende participatie meer gelegenheid om de aan de orde zijnde vraagstukken voor de minder-deskundigen te analyseren. De resultaten van deze analyse worden dan vervolgens voor de participanten samengevat in een sluitende oplossing. De gedachtengang van Mulder en Wilke kan in termen van Kelley als volgt worden omgezet: de expert beschikt over meer modaliteiten (oplossingsprocedures) dan de minder-deskundigen. Er is tijd voor nodig om de minder-deskundigen te demonstreren, dat gebruik van de afzonderlijke modaliteiten tot dezelfde logische

of best passende oplossing voert. Mulder en Wilke merken op, dat het deskundigheidsverschil van voldoende omvang moet zijn, wil de interactie tussen deskundigheid en participatie geldigheid hebben. In termen van Festinger's sociale vergelijkingstheorie is de meer-deskundige dan relatief onvergelijkbaar geworden, wat echter niet uitsluit, dat hij groter invloed uitoefent dan een minder bekwame deskundige. Hij zal zich meer vergelijken met de zeer bekwame deskundige om twee redenen:

- a) de zeer deskundige kan als objectieve maatstaf gaan functioneren (stelling 2) en
- b) de proefpersoon kan zich lang niet altijd aan de invloed van de zeer deskundige onttrekken.

Hypothese 2.

In een participatiesituatie zal de "relatief-onvergelijkbare"-deskundige meer invloed uitoefenen op de beslissingen van de minder-deskundigen, naarmate het overleg van langere duur is.

Interessant is nu de vraag of de interactiehypothese eveneens gevoelig is voor de waardenkoöriëntatie. Vermoedelijk wordt het deskundigheidseffekt in de tijd door de koöriëntatie op waarden vertraagd.

Hypothese 3.

Naarmate de koöriëntatie op waarden onder de minder-deskundigen omvangrijker is, zal het extra effect van de interactie tussen deskundigheidsmacht en participatieduur op de beslissingen van de minder-deskundigen meer worden verkleind.

- c) De invloed van de konsensus t.a.v. waarden en opinies op het proces van bekwaamheidsvergelijking.

In de sociale vergelijkingstheorie wordt zowel het vergelijken op opinies als op bekwaamheden behandeld. Het is interessant om te overwegen of het vergelijken op waarden invloed heeft op het vergelijken op bekwaamheden. Om een voorbeeld te geven de volgende vraag: hebben de destijds protesterende studenten in Amerika en Europa (in 1960 en in 1968) alleen kritiek gehad op de waardenoriëntatie van hun hoogleraren of is met de wegvallende geloofwaardigheid (credibility) ook geknaagd aan de deskundigheid van de leermeesters?

Bestudering van studies en publikaties van hun gedrag zou daarover wellicht uitsluitsel kunnen geven. In elk geval is duidelijk, dat de individueel minder-machtige studenten via koörientatie op waarden de tendentie vertoonden om de deskundigheidsinvloed van de staf en hoogleraren t.a.v. bepaalde issues te beperken. Zij gebruikten daarbij vooral twee methodes: òf wel zij noemden die deskundigheid beperkt en spraken dan van vakidiotisme, wereldvreemdheid òf zij wezen op het gevaar van het gebruik van die deskundigheid en twijfelden dan aan de "juiste", moreel verantwoorde waardenorientatie bij de betreffende hoogleraren. Reduktiegedrag van dit karakter tast dan misschien niet de perceptie van de deskundigheid als zodanig aan van de betreffende hoogleraar, maar betekent wel een inperking van de effectieve invloed daarvan.

Koörientatie op waarden zal meestal vergezeld gaan met een "pooling" van de bekwaamheden van de minder-deskundigen. Waar deze "pooling" plaats vindt, treedt - althans binnen de kondities van het vergelijken op bekwaamheden - verandering op in de zelfperceptie van de minder-deskundigen. Het succesvolle combineren van de bijdragen leidt dan tot een gunstiger oordeel t.a.v. zichzelf op de betreffende bekwaamheidsdimensie. De "pooling" behoeft natuurlijk niet noodzakelijk tot een objectief betere oplossing te leiden. Door de veranderende zelfperceptie zal de deskundigheidsafstand, die men t.a.v. de meer-deskundige waarneemt, veranderen. In het geval van "pooling" wordt de deskundigheidsafstand kleiner, omdat de minder-deskundigen stijgen, althans percipiëren dat zij stijgen, op de bekwaamheidsdimensie. Het "gepoolde" karakter van de deskundigheid impliceert tevens, dat de gepercipieerde verkleining in deskundigheidsafstand slechts van tijdelijke duur kan zijn. Onder deze beperking kan de volgende hypothese worden geformuleerd:

Hypothese 4.

In situaties, waar de minder-deskundige na koörientatie met zijn gelijken konsensus bereikt op waarden, cognities en middelen, zal hij een groter bekwaamheidsbesef ervaren dan in situaties, waarin deze koörientatiemogelijkheden ontbreken.

III. DE EXPERIMENTELE SITUATIE.

In deze paragraaf wordt eerst weergegeven, aan welke eisen de experimentele situatie moest voldoen om de toetsing van enkele uit de theorie gemaakte afleidingen mogelijk te maken. Daarna komt een korte analyse over de wijze, waarop men zich de - in de hypothesen geïndiceerde - processen moet voorstellen. Tenslotte volgt een overzicht van de taak en een samenvatting van de voornaamste operationalisaties en procedures.

1. De eisen.

Nagegaan wordt aan welke voorwaarden de experimentele situatie moet voldoen, wanneer men koöriëntatieprocessen onder minder-deskundigen in het leven wil roepen, die mogelijk een remmende werking zullen hebben op het proces van beïnvloeding door de meer-deskundige.

Deskundigheid en koöriëntatie dienen opgevat te worden als beïnvloedingsprocessen. Deskundigheidsmacht als proces kan worden gezien als een vorm van verticale beïnvloeding, waarbij de ene partner in het interactieproces grotendeels bepaalt, wat de andere partner gaat geloven over de wijze, waarop een bepaald probleem gezien moet worden en wat als juiste oplossing gekozen moet worden.

Theoretisch gezien is het koöriëntatieproces een vorm van horizontale beïnvloeding, hetgeen wil zeggen dat de interactiepartners in beginsel in gelijke mate invloed uitoefenen en beïnvloed worden. De koöriëntatierelatie is een relatie, waarbij gelijkheid van waarden, identiteit en lotsverbondenheid vooropstaan. Gelijkheid van identiteit kan als een resultante van gelijkheid op meer dimensies worden opgevat. Het is van belang om rekening te houden met het type koöriëntatie (hetzij waardengericht of identiteit of lotsverbondenheid, bekwaamheden) bij het vaststellen van de eisen, waaraan de experimentele situaties dienen te voldoen. In dit experiment wordt de nadruk gelegd op het waardengerichte aspect van de koöriëntatie.

Het gaat hier om de konfrontatie van de processen van horizontale en verticale beïnvloeding, voorzover beide processen tegen elkaar in werken. Precisering van dit doel houdt wel de erkenning in, dat ook onderzoek naar de kondities, waar beide typen van beïnvloedingsprocessen elkaar juist versterken en ondersteunen denkbaar en zinnig zal zijn.

Om aan te kunnen tonen, dat koöriëntatie als belangrijke faktor kan inwerken tegen de invloed, die uitgaat van de deskundigheidsmacht, dienen wij in deze studie minimaal één groot bekwaamheidsverschil tussen meer- en minder-deskundigen in te voeren. Introductie van meer deskundigheidsnivo's is weliswaar aantrekkelijk, omdat daardoor de werking van de koöriëntatiefaktor en de deskundigheidsfaktor beter over het voetlicht kan komen, maar heeft het nadeel, dat het aantal vereiste experimentele kondities verdubbeld moet worden. Terwille van de overzichtelijkheid en de ekonomie wordt daarom in deze studie het aantal deskundigheidskondities tot één nivo - grote deskundigheidsmacht - beperkt.

Deze overwegingen leidden tot de konklusie, dat de proefpersoon gekonfronteerd moet worden met een probleem, dat een appèl doet op zijn bekwaamheden en hem tevens zal motiveren om naar een oplossing te zoeken, die in overeenstemming is met zijn waarden. Het probleem en de beschikbare informatie moet zodanig zijn, dat de proefpersoon hierin geen sleutel zou kunnen vinden met behulp waarvan hij volledige "objektieve" zekerheid omtrent de juistheid van zijn oplossing zou verkrijgen. Het probleem en de situatie moesten hem motiveren om zijn oplossing met de oplossing van anderen te vergelijken. Het probleem van het vergelijken is in de sociale vergelijkingstheorie lang niet volledig opgelost. Het betekent in elk geval het uitwisselen van standpunten, waarden en overwegingen; het schatten van de subjektieve zekerheid en het informatienivo van de respektievelijke referentie anderen; verwerking van deze informatie en daaruit resulterend, de geneigdheid om te beïnvloeden dan wel om beïnvloed te worden.

Het werkzaam zijn van horizontale en vertikale beïnvloedingsprocessen eist dus een situatie, waarin onzekerheid omtrent de taak zou moeten motiveren tot kommunikatie. Deze kommunikatie moet gecontroleerd kunnen worden op een zodanige wijze, dat aan de koöriëntatie en de deskundigheid gelijke beïnvloedingskansen worden geboden. Controle is dus nodig op de vorm en de hoeveelheid van de kommunikatie. Het manifest maken van de beide beïnvloedingsprocessen vereiste minimaal twee beslissingsmomenten in de taaksituatie: een meetbare beslissing, voorafgaand aan het proces van de beïnvloeding en een meetbare beslissing daarna.

2. De kondities

Konfrontatie van koöriëntatie met deskundigheid vereiste minimaal twee koöriëntatiekondities (wèl en geen koöriëntatie) en één deskundigheidskonditie (hoge deskundigheidsmacht). Toetsing van Mulder en Wilke's interaktiehypothese was gewenst, hetgeen de invoering van minimaal twee participatiekondities vereiste. Hieruit resulteerde het volgende experimentele ontwerp:

Participatie

Weinig overleg - B1 Veel overleg - B2

Koöriëntatie

A1 Geen koöriëntatie	A1B1	A1B2
A2 Wel koöriëntatie	A2B1	A2B2

A1 - overleg tussen 2 personen: persoon; de ander, meer bekwaam en ten dele anders gericht in waarden.

A2 - overleg tussen 3 personen: persoon; de ander, gelijk gericht
in waarden, gelijk in bekwaamheid;
de ander, meer bekwaam en ten dele
anders gericht in waarden.

2.1 Vergelijking tussen de koöriëntatiekondities.

Hoe moet men zich de processen in de beide koöriëntatiekondities voorstellen? Stel dat de persoon wordt gekonfronteerd met een probleem, waaraan zowel logisch/technische- als waardenaspecten zitten. Aangenomen wordt daarbij, dat de persoon probeert het probleem naar beste kunnen op te lossen. Hij vindt dan een oplossing, die past binnen zijn waardenoriëntatie. Daarna zal hij willen nagaan of zijn oplossing juist is. Dan blijkt de beschikbare informatie zodanig te zijn, dat hij de objectieve procedures mist, die hem hieromtrent de nodige zekerheid zouden kunnen verschaffen; hem ontbreken dus de criteria, die hij volgens de sociale vergelijkingstheorie prefereert (stelling 2). Onze persoon ziet zich dan genoodzaakt om zich tot anderen te wenden, die zich eveneens voor dit probleem interesseren. Volgens Festinger bestaat er bij de persoon in dergelijke situaties een drijfveer om zich met anderen te vergelijken, zodat hij de eventuele negatieve gevolgen van een onjuiste oplossing of van ontoereikende bekwaamheden kan ontgaan. Daarnaast gebruikt de persoon zijn vergelijkingen ook voor meer expansieve doeleinden nl. om anderen te beïnvloeden de - door hem geprefereerde - oplossing als de juiste te aksepteren.

Naarmate de persoon het gemis aan objectieve vergelijkingsmogelijkheden sterker ervaart, zal hij eerder willen vergelijken en de oplossing willen vernemen van iemand, die kundiger is. De oplossing van die meer bekwaame ander vergelijkt hij dan met zijn eigen oplossing. Hij hoopt, dat er met die ander overeenstemming zal bestaan. Overeenstemming brengt voor de persoon twee gunstige gevolgen met zich mee: een grotere zekerheid omtrent de juistheid van de oplossing en een beleving van bekwaamheid.

De experimentele situaties verschillen echter van de hierboven beschreven konditie, omdat het hier een keuzeprobleem betreft tussen twee alternatieven, waarvan één van de twee de juiste lijkt te zijn.

Bovendien verschillen de twee alternatieven in de ogen van de proefpersoon in waardenorientatie. Voorzover hij kan nagaan, wordt in de ene oplossing groter gewicht toegekend aan sociale waarden en in de andere oplossing meer aan economische waarden.

In één experimentele konditie wordt de persoon gekonfronteerd met een mening of oplossing van iemand, die klaarblijkelijk kundiger is dan hijzelf, omdat die persoon systematisch en consistent rekening houdt met meer factoren. De oplossing van die ander - meer bekwame (afgekort aan te duiden als M.B.A.) getuigt echter tegelijkertijd van een andere waardenorientatie. Het ligt voor de hand, dat de persoon zich minder laat beïnvloeden door zo iemand, dan door iemand die kundiger is, maar wél eenzelfde waardenorientatie heeft. Een dergelijke meer bekwame met een gelijke waardenorientatie is er echter in de experimentele situatie niet. De persoon zal zich waarschijnlijk dan toch door de - in waarden afwijkende - meer bekwame ander laten beïnvloeden. Dit is situatie A1.

Maar wat gebeurt er wanneer de persoon naast de oplossing van deze deviante meer bekwame ook de oplossing hoort van een ander, die even bekwame is als de persoon en die eenzelfde waardenorientatie heeft als hijzelf? (afgekort aan te duiden als G.B.A.). Die oplossing blijkt bovendien overeen te komen met zijn eigen gevonden oplossing. De verwachting is, dat de persoon dan minder door de deviante meer bekwame wordt beïnvloed. De persoon kan het verschil in gevonden oplossing met de meer bekwame nu gaan interpreteren als een verschil in waardenorientatie en minder als een gebrek aan kundigheid. De invloed van de meer bekwame ander wordt nu uitgedrukt in:

konditie A1 > konditie A2.

Het is zelfs waarschijnlijk dat het waardenverschil met de meer bekwame dank zij de consensus onder de gelijken ertoe leidt, dat de kundigheid van de meer bekwame als weinig - of niet relevant wordt verklaard.

2.2 Vergelijking tussen de participatiekondities.

Het tweede probleem betreft de betekenis van de duur van het overleg. De sociale vergelijkingstheorie veronderstelt, dat de persoon gemotiveerd zal zijn om tot een uitwisseling van gedachten te komen, zolang de door hem waargenomen diskrepantie in waarden een bepaalde grens niet overschrijdt.

In situaties, waar de persoon uitsluitend met de in waarden verschillende meer bekwame ander interakteert, groeit - bij langer durend overleg - de waarschijnlijkheid, dat de persoon toch informatie afhankelijk wordt en zich tenslotte laat overtuigen.

Het bekwaamheidsaspect zal een steeds zwaardere rol gaan spelen: dit geeft het volgende beeld van de kondities: $A|B2 > A|B1$.

Dezelfde tendens moet zich in beginsel gaan aftekenen in de ko-orientatie konditie met veel participatie, alleen zal het proces daar gekompliceerder verlopen.

In de koörientatie wordt de juistheid van de gevonden oplossing langer met groter kracht op het kundigheidskriterium en op het waardenkriterium beoordeeld.

In de experimentele situatie zal de persoon geen kompromismogelijkheden kunnen vinden en ook het vinden van een geheel nieuwe oplossing wordt uitgesloten: de persoon moet een keuze maken uit vantevoren gedefinieerde alternatieven.

"Commitment" aan waarden, de behoefte om het eigen kompetentiebesef te handhaven, identifikatie met de in waarden gelijkgerichte ander motiveren de persoon om vast te houden aan zijn oplossing. Hij zal dit ook proberen door de bekwaamheid van de meer bekwame voor niet-relevant te verklaren en/of door de eigen deskundigheid te benadrukken. Voorzover de persoon ziet, dat het aspect van de kundigheid bij de oplossing een rol blijft spelen, zal hij zich - ondanks het waardenverschil - laten beïnvloeden.

Verwacht mag worden, dat de langduriger participatie ook in de ko-orientatie konditie in het voordeel van de meer bekwame zal werken, maar dat het proces van beïnvloeding veel trager zal verlopen. Deze overwegingen kunnen in twee voorspellingen worden vastgelegd:

Invloed van meer bekwame ander - hypothese 2: $B2 > B1$

d.i. het participatieëffekt globaal
genomen.

Invloed van meer bekwame ander - hypothese 3: $A1B2 - A1B1 > A2B2 - A2B1$.

Verwacht mag worden, dat in deze experimentele situatie vooral "commitment" aan waarden, gekombineerd met de behoefte om de eigen bekwaamheidsbeleving te handhaven, een rol zullen spelen.

Deze beide factoren kunnen leiden tot de eerder in hypothese 4 genoemde op eigen bekwaamheden gerichte perceptie tendens:
 $A1B1 + A1B2 < A2B1 + A2B2$.

In deze verhandeling werd aangenomen, dat het sociale vergelijkingsproces ten dele bepaald wordt door de aard van de problematiek, waarop vergeleken wordt. Bij vraagstukken, waar middelen, doeleinden en waarden aan de orde zijn, bieden zich verscheidene vergelijkingskriteria aan, die in hardheid zullen variëren.

Daarom werd in het betoog zowel het vergelijken op bekwaamheden als op waarden gehanteerd. Het aksent viel op de combinatie van beide vergelijkingen.

3. De operationalisaties.

Hier zal achtereenvolgens worden besproken:

- a) de experimentele taak;
- b) de onafhankelijk variabelen koöriëntatie en participatie;
- c) de algemeen konditionerende faktor deskundigheidsmacht,
- d) het geheel van experimentele procedures;
- e) de metingen;
- f) design en analyses.

ad a) de experimentele taak.

In overeenstemming met de eerder gestelde eisen werd gekozen voor een variant op de taak, die destijds door Mulder en Wilke (1970) werd gebruikt: het bezig zijn als planner met een vraagstuk op het gebied

van de stadsplanning.

De proefpersoon - in zijn rol van planner - werkte eerst een periode alleen aan de konstruktie van argumenten, die moesten dienen om het door hem als beste oplossing gekozen alternatief te ondersteunen.

Vervolgens was er een periode van schriftelijke kommunikatie met kollega's, deze werd afgesloten met een door de proefpersoon te nemen definitieve beslissing.

De taakinstructie informeerde de proefpersoon, dat een naburige gemeente advies vroeg aan een planologisch instituut over de plaatsing van een ziekenhuis. Daartoe had de gemeenteraad slechts twee mogelijkheden opgelaten:

- 1) plaatsing in het park in het centrum van de stad;
- 2) plaatsing in een weiland aan de rand van de stad.

De gemeente verstrekke een twee bladzijden tellend stencil, waarop een dertigtal gegevens over de struktuur van de stad en de aard van het te bouwen ziekenhuis vermeld stonden.

Dit waren de gegevens, waarvan de proefpersoon - bij het opstellen van zijn advies - moest uitgaan.

De opdracht was zo gekonstrueerd, dat vrijwel iedere proefpersoon voor één en dezelfde oplossing koos, nl. plaatsing van het ziekenhuis aan de rand van de stad.

Zoals boven reeds werd gezegd, hebben ook Mulder en Wilke deze taak gebruikt. Er was echter in zoverre een verschil in toepassing, dat de proefpersonen in de hier beschreven studie zelf de argumenten voor hun beslissing moesten konstrueren, terwijl de proefpersonen bij Mulder en Wilke deze argumenten van de experimentator aangereikt kregen. Uit een voorstudie en uit de studie van Mulder en Wilke was reeds gebleken, dat vrijwel alle subjekten kozen voor de plaatsing aan de rand van de stad.

Zelfs wanneer de proefpersonen geen informatie kregen over de aard van de stad en over de eisen van het te bouwen ziekenhuis, kozen zij spontaan voor één en hetzelfde alternatief. Dit wijst erop, dat we hier te maken hebben met een "cultural truism"¹¹⁾. Het "truism" lijkt gebaseerd op een bepaald waarden/belief"komplex, opgebouwd uit delen, die men zich als volgt kan voorstellen:

- rust is nodig voor het genezen van patienten;
- ziekenhuizen moeten een rustige ligging hebben;
- stadscentra zijn lawaaiërig;
- stadscentra zijn niet geschikt om ziekenhuizen te herbergen.

ad b) de onafhankelijk variabelen.

Koöriëntatie werd gemanipuleerd door de proefpersoon - tijdens de fase van overleg en informatieuitwisseling - in kontakt te brengen met een gelijk-bekwame ander, die tevens gelijk gericht was in waardenoriëntatie en die - onafhankelijk van de proefpersoon - hetzelfde voorlopige standpunt ontwikkeld had. In afwijking met wat vanuit experimenteel technisch gezichtspunt ideaal geacht mag worden was de koöriëntatiepartner geen rolspeler maar een naïef subjeet.

Voor een rolspeler werd destijds niet gekozen, omdat de onderzoeker toen nog onvoldoende vertrouwd was met de "cue's" in de kommunikatie, die als typisch voor de koöriëntatie beschouwd kunnen worden. In de konditie non-koöriëntatie ontbrak iedere mogelijkheid tot kontakt met een gelijk gekoörienteerde ander.

Participatie werd geoperationaliseerd door het aantal boodschappen tussen proefpersoon en partner's systematisch te variëren. Kortdurende participatie voltrok zich door het uitwisselen van slechts 5 boodschappen, langdurige participatie omvatte het dubbele aantal boodschappen.

ad c) deskundigheidsmacht.

Bij de operationalisatie van de deskundigheidsmacht werd wel gebruik gemaakt van een rolspeler. Deskundigheidsmacht werd met behulp van twee procedures gemanipuleerd; manipulatie vooraf en manipulatie tijdens het experiment.

- Manipulatie vooraf: tijdens de introductie van het experiment werd de proefpersoon en diens partners een test afgenomen. De test werd geïntroduceerd als zou deze de bekwaamheid meten, die van centrale betekenis zou zijn voor het werken aan de experimentele opdracht. Naderhand ontving de proefpersoon een gefingeerd overzicht van de scores, die hij en zijn overlegpartners zouden hebben behaald. De score van

de proefpersoon behoorde binnen de testpopulatie altijd tot de moduskategorie, terwijl de skore van de meer-bekwame partner altijd binnen het hoogste kwartiel viel. Aan de hand van dit overzicht kon de proefpersoon dus een bekwaamheidsverschil tussen zichzelf en één van de andere partners vaststellen.

- Manipulatie tijdens het experiment: de meer-bekwame ander was een rolspeler, wiens kommunikatie naar inhoud en vorm vantevoren volledig was vastgelegd. Zijn standpunt was altijd tegengesteld aan de keuze van de proefpersoon. Dank zij de beperkte spreiding in het type van argumenten, dat de proefpersonen tijdens een proefexperiment produceerden, was het mogelijk de argumenten van de rolspeler op de argumenten van de proefpersonen af te stemmen. Met het oog op de perceptie van de relatie werd het evenwicht bewaard tussen reactieve en intiërende boodschappen.

Voor wat de inhoud van de argumenten betreft, de rolspeler gebruikte naast sociale ook economische en technische argumenten. Het aantal sociale, economische en technische argumenten was in de korte participatie resp. 3, 1, 1 en in de langdurende participatie 6, 2, 2.

De meer-deskundige week hierin af van de orientatie van de proefpersoon, die bijna uitsluitend argumenten met een sociale inslag hanteerde.

De kwaliteit van de argumenten lag bij de deskundige hoger dan het nivo van de argumenten bij de proefpersoon. De boodschappen van de rolspeler waren beknopt en systematisch van opzet, ze verwezen altijd naar de informatie, die bij het probleem verstrekt was. Daarnaast werd terwille van de konsistentie in de argumenten naar andere boodschappen gerefereerd. Verder was er in de argumenten differentiatie naar tijdsperspektief. Tenslotte dienen we te vermelden, dat in het standpunt van de deskundige de voornaamste funkties van het te plannen objekt zorgvuldig waren uitgewerkt. (Voor de betreffende argumenten - zie de appendix.)

ad d) het geheel van experimentele procedures.

- Werving.

Tijdens kolleges werd aan eerstejaars studenten in de sociale wetenschappen verzocht om deel te nemen aan een experiment, waarin de

kommunikatie in groepen onderzocht zou worden.

- Laboratoriumsessie.

De vrijwilligers werden door de experimentator in groepjes van 2 à 3 personen ontvangen. De onderzoeker vertelde dat hij geïnteresseerd was in de betekenis van het type communicatiemiddel in de groepskommunikatie. Zij zouden als kollegaplanners van een planologisch instituut bepaalde vraagstukken gaan behandelen. Na een uiteenzetting over de taak, communicatie en besluitvormingsprocedures, werd de testprocedure ingevoerd.

De testprocedure werd gerechtvaardigd als een statistisch controlemiddel, dat de onderzoeker zou informeren over de vraag in hoeverre de verschillende groepjes van proefpersonen in capaciteit op de experimentele taak vergelijkbaar zouden zijn. Hiervoor werd een gedeelte van Raven's "progressive matrices" test gebruikt.

- Taakfase I - konstruktie van argumenten; duur 20 minuten.

Na de test, die de proefpersoon in de nabijheid van de anderen maakte, werkte hij individueel - in een eigen vertrek - aan de konstruktie van zijn argumenten. Hij sloot deze periode af met het op schrift bekend maken van zijn voorlopige keuze. Op dat moment beschikte elke proefpersoon over 5 argumenten. Dit konstante getal werd via manipulatie van de omvang van de voorbereidingstijd bereikt.

- Mededeling skores.

Vervolgens werd door de proefleider de door hem - en kollega's behaalde skores van de test medegedeeld, waarmee - zoals gezegd - de deskundigheidsverschillen werden geïntroduceerd. De procedure beoogde geloofwaardigheid en bleek als zodanig effectief.

- Taakfase II - het uitwisselen van argumenten; duur 20 à 30 minuten.

In de koöriëntatie konditie is er sprake van een uitwisseling tussen drie personen. Proefpersoon is per "trial" zender van twee boodschappen met dezelfde inhoud naar gelijke en naar de meer-bekwame ander; hij ontvangt per "trial" zelf ook twee boodschappen van zijn respektievelijke partners. De boodschappen behelzen eerder gemaakte argumenten en eventuele signalen van akseptatie of verwerping van eerder gemaakte boodschappen van de partners.

In de non-koöriëntatie konditie heeft dezelfde procedure plaats, maar dan voor 2 subjekten: de proefpersoon en de meer-bekwame ander.

De participatie is kort - 5 boodschappen òf langdurend - 10 boodschappen. Deze periode wordt afgesloten met een definitieve keuze voor één van beide alternatieven.

- Invullen vragenlijst - duur 10 minuten.

De proefpersoon vult de vragen in; hij weet dan dat er geen werkperiode meer volgt.

- Explicatie achteraf - duur 10 minuten.

- Randomisering.

De steekproef is niet volledig at random genomen; vrijwillige deelname sluit deze mogelijkheid uit. Wel zijn de vier experimentele kondities zoveel mogelijk systematisch over de tijdsduur van de experimentele dag gespreid. Zo werden b.v. de koörientatie - en de non-koörientatie konditie systematisch afgewisseld: als de koörientatie kondities de ene dag 's morgens werden "gedraaid" en de non-koörientatie kondities 's middags, dan was de volgorde de volgende dag omgekeerd. Op overeenkomstige wijze werd de duur van de participatie kondities systematisch afgewisseld.

ad e) de metingen.

Met het oog op de interpretatie van de hiervolgende tabellen zij vermeld, dat alle metingen - uitgezonderd de als gedragsmeting te bestempelen keuzevraag - afgenomen werden d.m.v. vragen, waarop geantwoord kon worden met behulp van een 7-puntsschaal.

Bij de gedragsmeting maakte de persoon een keuze uit twee gedragsalternatieven.

De metingen hadden betrekking op 4 aspecten t.w.:

- gedragsbeïnvloeding;
- percepties van deskundigheid;
- controle metingen;
- exploratieve metingen.

- Gedragsbeïnvloeding.

De voornaamste afhankelijke variabele is de invloed van de expert op de oordeelsvorming van de proefpersoon, zoals die blijkt uit:

- a) de keuze van de proefpersoon voor één van beide alternatieven, die zich in de taak aanboden en

b) de beoordeling door de proefpersoon op een 7-puntsschaal van de voorkeur voor het gekozen alternatief. Hier fungeerden de alternatieven als polen van de schaal.

Beide vragen werden op twee verschillende tijdstippen gesteld; aan het einde van taakfase I en dan ging het om de voorlopige beslissing en voorkeur en aan het einde van taakfase II en dan betrof het de definitieve beslissing en voorkeur. Daarbij is het van belang te weten, dat de proefpersoon ervan op de hoogte was, dat zijn beslissing persoonlijk werd genomen en niet tot de verantwoordelijkheid van de groep als geheel gerekend kon worden.

Wij vestigen er tevens de aandacht op, dat de aanvankelijke keuze van de naïeve proefpersonen bijna altijd valt op alternatief II - lokatie weiland aan de rand van de stad - en dat hierdoor de beïnvloeding door de meer-deskundige als een verandering van keuze (voor alternatief I) ondubbelzinnig kon worden vastgesteld. De enkele proefpersonen, die als uitzondering al meteen voor alternatief I hebben gekozen (2%), worden buiten de experimentele analyse gehouden.

Beide vragen zijn rechtstreeks van belang voor het toetsen van de hypothesen 1, 2 en 3.

- Percepties van deskundigheid.

In deze categorie van vragen werd de proefpersoon een oordeel gevraagd over de kwaliteit van de argumenten van hemzelf en de ander(en) en naar de mate, waarin hij en de ander(en) het met elkaar eens bleken te zijn.

Voorts werd zijn mening gevraagd omtrent de opbouw, de systematiek en de helderheid van de argumenten van hemzelf en zijn groepsgenoten.

Al deze vragen moesten worden beantwoord op een 7 puntsschaal, waarvan alleen de polen van verbale adjektieven waren voorzien.

Deze vragen waren van belang om na te gaan of hypothese 4 door de data ondersteund zou kunnen worden.

- Controle metingen.

Kontrol metingen hadden in dit experiment in de eerste plaats betrekking op de waardenorientatie. Nagegaan werd in hoeverre de proefpersonen een verschil in waardenorientatie met de meer-bekwame

ander percipieerden en in hoeverre zij in de koörientatie konditie bij de gelijk-bekwame juist eenzelfde waardenorientatie zagen.

Drie andere metingen richten zich op de vraag, in hoeverre processen van involvering en zelfvertrouwen een rol hadden gespeeld. Deze vragen werden in eerste instantie gesteld met het oog op de mogelijkheid tot vergelijkbaarheid met de studie van Mulder en Wilke. Mulder en Wilke stelden namelijk, dat de effecten van de deskundigheidsmacht werkzaam zouden zijn, ongeacht de betrokkenheid en het zelfvertrouwen van de proefpersoon. Derhalve moesten er in hun studie controles zijn, met behulp waarvan aangetoond zou kunnen worden, dat de involveringsgraad in de twee participatie kondities niet van elkaar verschilden. Een overweging in het denken over de gevolgen van participatie is n.l., dat personen door participatie meer geïnvolveerd raken en op grond daarvan zich meer openstellen voor de informatie van anderen. Mulder en Wilke vonden, dat het interactie-effect van deskundigheid met participatie op de besluitvorming niet gebaseerd was op de faktor involvering.

Het was - volgens Mulder en Wilke - van belang om de faktor zelfvertrouwen te meten, omdat zij wilden aantonen dat de invloed van de deskundige werkt, onafhankelijk van het zelfvertrouwen, dat de proefpersoon in de situatie ervaart.

Zelfvertrouwen en involvering zijn ook voor de onderhavige studie van betekenis, omdat het denkbaar is, dat de koörientatie als faktor een positieve invloed uitoefent op de geïnvolveerdheid van de proefpersoon in het probleem (denk aan de ter discussie staande waarden) en op diens zelfvertrouwen (n.l. als functie van de ondersteuning, die koörientatie voor het besef van kundigheid als probleem-oplosser kan geven). Afwijkend van de situatie bij Mulder en Wilke, zou involvering hier de proefpersoon moeten motiveren om zich niet door de meer-deskundige te laten beïnvloeden, maar om juist te trachten deze voor zijn oplossing te winnen.

Involvering zou als gevolg van de konsensus op waarden hoger kunnen zijn in de koörientatie kondities dan in de non-koörientatie kondities.

- Exploratieve metingen.

Volgens de sociale vergelijkingstheorie kan de persoon vanuit verschillende orientaties vergelijken, de vergelijking op cognities en opinies enerzijds en de vergelijking op bekwaamheden anderzijds.

- vergelijking op cognities en opinies: de sociale werkelijkheid willen kennen - om aldus met zekerheid te kunnen handelen - blijkt in feite te impliceren, dat men die werkelijkheid ook wil bepalen. Dit zijn althans de gevolgtrekkingen, die gemaakt kunnen worden uit Festinger's hypothese 1, 3, 9 en de afleidingen d1, d2 en d3 (zie Festinger, 1954, pag. 136). De persoon bepaalt in zijn vergelijkend gedrag, welke groepen en personen min of meer valide informatie kunnen aandragen en gaat met deze gekozenen een wederkerige beïnvloedingsrelatie aan.
- vergelijking op bekwaamheden: bij hypothese 4, die handelt over het vergelijken op bekwaamheden, gaat het eveneens over het evalueren van een dynamische realiteit. Hier impliceert het ook de aspiratie om - althans ten dele - de werkelijkheid te bepalen. Persoon evalueert zijn bekwaamheid met het oog op een zo hoog mogelijke positie in de groep. Het streven naar een zo hoog mogelijke positie en het willen evalueren van de eigen bekwaamheid brengen beide wedijver met zich mee; in het eerste geval vanwege de schaarseste faktor (hoge posities zijn er niet veel), in het tweede geval omdat de persoon zijn bekwaamheden dynamisch percipieert, d.w.z. als een grootheid die opgevoerd kan worden o.m. door wedijver met vergelijkbare anderen. Ook hier zijn, volgens Festinger, de stellingen 1, 3, 7, 9 en de bovengenoemde afleidingen geldig, alleen worden deze gemodificeerd door stellingen 2 en 5.

Bij het ontwerp van dit experiment werd aangenomen, dat beide manieren van vergelijken in combinatie in de experimentele kondities een rol zouden spelen. Daarbij werd verondersteld, dat in de koöriëntatie konditie het vergelijken met de meer-bekwame ander intenser zou verlopen, juist dank zij de aanwezigheid van de gelijk-bekwame ander, met wie persoon op beide dimensies vergelijkbaar is. Zowel het willen weten, hoe de beste oplossing er in feite uit zou zien als het wedijveren met de meer-bekwame zouden in de koöriëntatie kondities sterker aanwezig moeten zijn.

In verband hiermee was het gewenst om in de vragenlijst enkele vragen op te nemen, die indicaties zouden moeten verstrekken over de mate, waarin de beide orientaties in de experimentele kondities aanwezig waren. De vragen hadden betrekking op:

- de mate van geïnteresseerdheid om de juiste oplossing te vinden (indikatie voor hypothesen 2 en 3);
- de perceptie van de persoon over de mate, waarin hij bij zichzelf wedijver met zijn partner(s) beleefde (indikatie voor hypothesen 4 en 7);
- de mate, waarin de persoon sympathie voor zijn partners beleefde (indikatie voor afleiding d3).

ad f) analyse van de data.

Met het oog op de verantwoording van de analyse van de data wordt hier eerst het aantal proefpersonen per konditie weergegeven.

De keuze om de koörientatiefaktor met behulp van naieve proefpersonen te manipuleren hield in, dat het aantal proefpersonen in de koörientatie kondities dubbel zo groot moest zijn. Het aantal proefpersonen per konditie was daardoor als volgt:

Aantal proefpersonen per experimentele konditie.

	weinig participatie	veel participatie
geen koörientatie	13	13
wel koörientatie	26	26

Voor wat de koörientatie kondities betrof, werden bij de analyse de skores van de reacties van telkens één subjekt at random per koörientatie paar genomen. Op deze werkwijze werd één uitzondering gemaakt n.l. wanneer het de keuze van proefpersonen betrof voor één van de twee alternatieve probleemoplossingen. Hier werden de gemiddelde reacties per koörientatie paar vastgesteld en als eenheid van analyse genomen. De reden hiervoor is, dat de gemiddelde reacties meer betrouwbare skores leveren. Het nadeel van het gebruik van een gemid-

delde skore zou kunnen zijn, dat in de variantieanalyse op de keuzes de spreiding op de reacties binnen de konditie koörientatie kleiner zou worden dan in de konditie geen koörientatie. Hierdoor zou ook de totale "error" kleiner worden. Doordat de keuzes binnen elk ko-orientatiepaar echter meestal dezelfde kant uitgingen, bleek dit spreidingsprobleem een verwaarloosbaar nadeel.

Bij de variantieanalyse werd steeds gebruik gemaakt van de schema's, zoals die door Winer worden voorgesteld (Winer 1972).

Bij de keuzedata werd de significantie van de verschillen tussen de gemiddelden met de T-toets of met de Q-toets van Cochran vastgesteld. Voor de metingen van de deskundigheid werden in het experiment diverse items opgenomen. Vier van de items werden ontleend aan de studie van Mulder en Wilke (1970). Met het oog op de vergelijkbaarheid met laatstgenoemde studie werd bij de analyse van de deskundigheid afgezien van de konstruktie van één - uit verschillende vragen samengestelde - index. Er was nog een tweede overweging om geen samengestelde index te gebruiken: Het aantal vragen, dat de proefpersoon moest beantwoorden, was niet gering. Hierdoor deed zich de mogelijkheid voor, dat vragen achter in de vragenlijst met minder aandacht beantwoord zouden worden. Aangezien de op deskundigheid betrekking hebbende vragen op verschillende plaatsen in de vragenlijst gelokaliseerd zijn, ontstaat de mogelijkheid, dat bij indexkonstruktie vragen van uiteenlopende kwaliteit bij elkaar worden gestopt. Daarom werd door ons van indexkonstruktie afgezien. Wel zijn we er van uitgegaan, dat de metingen toch tot het konstrukt deskundigheid behoren, omdat de betreffende items in andere experimentele studies zeer vaak in het betreffende konstrukt gelokaliseerd worden. In studies, waar met behulp van de semantische differentiaal is gewerkt, treft men deze items meestal in het konstrukt "Potency" aan.

Bovengenoemde overwegingen hebben tot de beslissing geleid om de betreffende items steeds afzonderlijk door middel van de variantieanalyses te berekenen.

IV. DE RESULTATEN.

Hier worden de gegevens omtrent gedrag en perceptie behandeld in de volgorde, die ook bij de presentatie van de metingen is aangehouden.

- Begonnen wordt met de bespreking van de hoofdmeting - het advies inzake de beste oplossing voor het planningsvraagstuk. De hoofdmeting wordt als een gedragsmeting opgevat. De meting wordt geanalyseerd op de twee voorspelde hoofdeffekten van koöriëntatie en participatie en op het interactieëffekt van beide (hypothesen 1, 2 en 3).

Hierop aansluitend volgt de behandeling van de vraag naar de relatieve voorkeur voor beide oplossingen; dit item was opgenomen met het oog op het valideren van de eerste drie hypothesen.

- In het tweede gedeelte volgt de analyse van de perceptie, die de persoon heeft van de deskundigheid van zichzelf en partner(s).

Hier zijn twee effecten te verwachten, nl. een algemeen gepercipieerd verschil in deskundigheid tussen hemzelf en de meer-bekwame ander en een hoofdeffekt op de koöriëntatiefaktor, zodanig, dat de persoon zichzelf in de koöriëntatie konditie deskundiger ziet dan in de konditie geen koöriëntatie (hypothese 4.).

- In het derde gedeelte worden de kontrolemetingen behandeld, waarin aandacht wordt besteed aan de geïnvolveerdheid, zelfvertrouwen en aan de waardenorientatie, die de persoon bij zichzelf en zijn partner(s) waarneemt.
- Tenslotte komen de vragen, die betrekking hebben op de orientaties, het vinden van de juiste oplossing, rivaliseren en affiliëren.

1. De gedragsmeting.

Het hoofdeffekt op de koöriëntatiefaktor voorspelt, dat de proefpersonen in de konditie geen koöriëntatie frekwenter hun voorlopig advies zullen wijzigen. Dit betekent, dat zij de voorlopige beslissing, die gebaseerd is op eigen inzichten en waarden vaker zullen opgeven en bij hun definitieve beslissing een advies gaan uitbrengen, dat identiek is met het advies van de meer-bekwame ander.

In termen van de cellen betekent het:

$$H1: A1 > A2 \quad \text{of} \quad A1B1 + A1B2 > A2B1 + A2B2$$

De verwachting is, dat ook het participatieëffekt zichtbaar gaat worden, d.w.z. dat de invloed van de meer-bekwame ander groeit met de toename van de interactie:

$$H2: B2 > B1 \quad \text{of} \quad A1B2 + A2B2 > A1B1 + A2B1$$

Verder wordt er een interactieëffekt tussen koörientatie en participatie voorspeld, d.w.z. de door de omvang van de participatie groeiende invloed van de meer-bekwame ander verloopt trager als gevolg van de koörientatie op waarden en op bekwaamheden met de gelijke.

$$H3: \quad \quad \quad A1B2 - A1B1 > A2B2 - A2B1$$

De keuzedata in tabel I hebben betrekking op het aantal personen per konditie, dat bij de definitieve beslissing de eigen voorlopige beslissing wijzigt in de richting van het voorstel van de meer-bekwame ander. Men realiseer zich, dat de proefpersoon aanvankelijk altijd kiest voor alternatief II.

De tabellen I en II tonen aan, dat het aantal verschuivingen in de beslissing van de proefpersoon ten gunste van het door de meer-bekwame ander gekozen alternatief in deze studie alleen beïnvloed wordt door de koörientatiefaktor. Er zijn geen tekenen, die er op wijzen, dat de meer-bekwame ander in de konditie veel participatie machtiger wordt. Daarmee vervallen automatisch de indikaties, dat de meer-bekwame ander in de konditie koörientatie/veel participatie minder snel aan invloed wint.

Hypothese 1 wordt door de data dus gesteund, hypothese 2 wordt door de data niet gesteund, terwijl de evidentie nodig voor ondersteuning van hypothese 3 ontbreekt. Bevestiging van hypothese 1 zou kunnen betekenen, dat de invloed van de meer deskundige krachtig wordt afge remd door de koörientatieprocessen. Het is niet meteen duidelijk, waarom hypothese 2 in deze studie niet wordt bevestigd. Moet hier gedacht worden aan de - van Mulder en Wilke afwijkende - manipulatie van de deskundigheid of moet de verklaring worden gezocht in de argumenten, gebruikt in konditie B2 door de meer-deskundige?

De keuze, die de proefpersoon moest maken, werd hem als volgt voor-gelegd:

"Als ik op mijn gegevens en de argumenten van mijzelf en die van de ander(en) afga, dan vind ik, dat het ziekenhuis het beste kan worden gebouwd:

- 1) in het park in het centrum van de stad;
- 2) op het weiland in het westen van de stad.

(omcirkel het cijfer van uw keuze)."

Tabel 1. Aantal proefpersonen, dat onder invloed van de argumentatie van de meer-bekwame ander van beslissing verandert.

(N=52, N1=N2=N3=N4=13)

	B ₁	B ₂	
	Weinig participatie	veel participatie	Totaal
A ₁			
geen koöriëntatie	8	9	17
A ₂			
wel koöriëntatie	2	1.5	3.5
Totaal	10	10.5	

Tabel 2. Chi-kwadraat verdeling van de veranderingen van keuze voor de oplossing van de meer-bekwame ander⁺⁾ .

Bron	Chi-kwadraat	df	P
Totaal	χ^2 totaal 8.15	3	< .02
faktor a	χ^2 a 8.04	1	< .01
faktor b	χ^2 b 0.10	1	NS
faktor a x b	χ^2 a x b 0.01	1	NS

+) Zie Winer 1970, blz. 631.

Voordat nader wordt ingegaan op de betekenis van dit resultaat, is het noodzakelijk om eerst te bekijken of de resultaten op de attitudemeting (de relatieve voorkeur voor de oplossing uitdrukkelijk) hetzelfde patroon te zien geven.

De proefpersoon werd verzocht om - onmiddellijk na de voorlopige beslissing - te reageren op de volgende vraag:

"Als U Uw keuze nader specificceert, kunt U dan aangeven hoe sterk U voor de éne of de andere plaats bent (formulering voor de definitieve keuze)".

Tabel 3 . Relatieve voorkeur voor één van de oplossingen.

		C1 voorlopige keuze	C2 definitieve keuze
A1 geen koörientatie	B1 weinig participatie	2.24	4.33
	B2 veel participatie	2.57	4.18
A2 wel koörientatie	B1 weinig participatie	2.23	2.67
	B2 veel participatie	2.41	2.82

Hoge score betekent grote voorkeur voor oplossing 1.

Tabel 4 . Variantieanalyse van de relatieve voorkeur voor oplossing 1.

Variantiebron	SS	df	MS	F	P
tussen personen	6488	51			
A koörientatie	1648	1	1648	16.50	<.01
B participatie	42	1	42		
A x B	5	1	5		
personen binnen groepen (error tussen)	4794	48	99.88		
binnen personen	7188	52			
C = onderscheid tussen voor- en nameting	3347	1	3347	66.02	<.001
A x C interactie	1331	1	1331	26.36	<.001
A x B interactie	22	1	22		
A x B x C	32	1	32		
C x personen binnen groepen (error binnen)	2433	48	50.70		

Bestudering van tabel 4 biedt de volgende interpretatie:

De variantiemeting op de attitudedata vertoont een A-effekt op de gekombineerde skores. Dit hoofdeffekt laat zien, dat er in de non-koöriëntatie kondities - als gevolg van de macht van de meer-deskundige - verschuivingen optreden, die ontbreken in de koöriëntatie kondities. Het hoofdeffekt wordt m.a.w. vooral verklaard door de verschuivingen binnen de non-koöriëntatie kondities, de A x C interactie.

Toch is het interessant om te zien, dat in beide koöriëntatie kondities een kleine verschuiving van .40 optreedt. Opmerkelijk is daarbij dat de verschuivingen voor de beide koöriëntatie kondities significant zijn: $t = p < .01$; $t = p < .05$.

De C-faktor neemt meer variantie voor haar rekening dan de A x C interactie. Het ligt voor de hand om de kleine verschuiving binnen de koöriëntatie kondities te interpreteren als een regressie-effekt. De skores van de proefpersonen liggen immers aanvankelijk dicht bij één van de polen van de schaal. Van theoretisch standpunt bezien is het verleidelijk om toch tot een latent deskundigheidseffekt - ook in de koöriëntatie konditie - te konkluderen.

Opvallend is, dat het B-effekt is uitgebleven. Het is waarschijnlijk dat in de konditie veel participatie de waarden diskrepantie met de meer-deskundige onder invloed van de koöriëntatie nog harder op de onverzettelijkheid van de proefpersoon heeft ingewerkt. Maar daarenboven is het niet uitgesloten, dat het vergelijken op bekwaamheden een rol heeft gespeeld. Deze gedachtengang wordt aannemelijk, wanneer de vergelijkingstheorie als uitgangspunt wordt genomen. Festinger suggereert nl., dat - naarmate de te evalueren prestaties sterker in de waardensfeer liggen - het vergelijken op bekwaamheden grotendeels op dezelfde manier zal verlopen als het vergelijken op opinies.

Konklusie:

De tabellen 1, 2, 3 en 4 tonen aan, dat één van de voorspelde hoofdeffekten - de koöriëntatiefaktor - krachtig werkt tegen de invloed van de meer-deskundige in. De cijfers geven in tegenstelling tot de resultaten in de studie van Mulder en Wilke geen aanwijzing, dat de deskundigheidsmacht toeneemt onder invloed van een toenemende participatieduur. De participatiefaktor wordt niet zichtbaar. De tabel-

len III en IV geven wel een indicatie voor een zwak overall werkend deskundigheidseffekt op attitudenivo.

2. Deskundigheidsperceptie.

Nu duidelijk is geworden, dat de koöriëntatiefaktor een krachtige rol speelt bij de keuze van de proefpersoon voor een bepaalde oplossing, is het van belang om na te gaan, in hoeverre de persoon de meerdeskundige als bekwamer ziet.

Eerst zullen de items worden besproken, die Mulder en Wilke als indices voor deskundigheid gebruikten. Vervolgens komen de items sprake, die specifiek voor deze studie ontworpen zijn. Bij elke tabel zal de op de voorgrond springende konklusie worden vermeld, terwijl de meer uitgebreide interpretatie over de gepercipieerde deskundigheidsverhouding aan de hand van de totale 'set' van gegevens zal worden gemaakt.

2.1. Sterkte van de argumenten.

Voor Mulder en Wilke is de vraag naar de sterkte van de argumenten het belangrijkste criterium voor de meting van het relatieve deskundigheidsverschil, zoals dat althans door de persoon wordt gezien.

In deze studie is die vraag letterlijk overgenomen; de vraag luidde: "Hoe sterk hebt U Uw eigen argumenten gevonden? Hoe sterk hebt U de argumenten van de ander(en) gevonden?"

Tabel 5. De gepercipieerde sterkte van de argumenten van de persoon zelf en van de meer-bekwame ander.

		C1 Zelf	C2 Ander (A*)
A1 geen koöriëntatie	B1 weinig participatie	4.18	5.45*
	B2 veel participatie	3.64	5.18
A2 wel koöriëntatie	B1 weinig participatie	4.73	4.88
	B2 veel participatie	4.55	4.98

*A = meer-bekwame ander.

* hoe hoger de score desto sterker het argument.

Tabel 6. Variantieanalyse argumenten sterkte zelf-meer bekwame ander.

Variantiebron	SS	df	MS	F	P
tussen personen	2984.50	51			
A koörientatie	80.00	1	80	1.42	
B participatie	123.00	1	123	2.18	
AB interactie	87.00	1	87	1.54	
personen binnen groepen (error tussen)	9695.00	48	56		
binnen personen	9846.50	52			
C = onderscheid zelf-ander	1870	1	1870	12.80	.01
A x C interactie	814.23	1	814.23	5.57	.05
B x C interactie	51.23	1	51.23		
A x B x C interactie	0.11	1	0.11		
C x personen binnen groepen (error binnen)	7010.90	48	146.06		

Duidelijk wordt dat er geen hoofdeffekten op de gekombineerde metingen zijn. De C-faktor blijkt significant, maar wordt in feite grotendeels bepaald door de A x C interactie. Dit betekent dat de persoon de verhouding tussen de sterkte van eigen argumenten en die van de meer-bekwame ander in de onderscheiden koörientatie kondities anders ziet. In de non-koörientatie konditie vindt hij de argumenten van de meer deskundige sterker, in de koörientatie kondities is dit nauwelijks het geval. De t-toetsen geven het aan: binnen de non-koörientatie kondities zijn de verschillen significant, binnen de koörientatie kondities is dit niet meer zo.

Wanneer de vraag naar gepercipieerde argumentensterkte als hêt criterium voor de deskundigheid wordt genomen, dan is het duidelijk dat persoon's perceptie van de eigen bekwaamheid stijgt onder invloed van de koörientatie. Deze stijging treedt in elk van de twee koörientatie kondities op. In beide kondities tekent zich eveneens een lichte daling af in het oordeel over de bekwaamheid van de meer-deskundige.

Het laatstgenoemde subtiele verschil manifesteert zich niet in de variantieanalyse. De vragen naar de argumentsterkte zijn eveneens in enkelvoudige analyses berekend. Ook deze analyses maken duidelijk, dat de significante verandering vooral gelokaliseerd is in het oordeel van de persoon over zichzelf. In de enkelvoudige analyses zijn de verschillen tussen de gemiddelden in het oordeel over de meer-deskundige niet significant. Dit resultaat kan dan ook als bevestiging van hypothese 4 worden beschouwd.

2.2. De vergelijkende argumentensterkte.

De vraag naar de vergelijkende argumentensterkte is van belang, omdat de persoon in dit type vraag gedwongen wordt om de kwaliteit van de argumenten nauwkeuriger te vergelijken.

De vraag luidde: "Had U het gevoel, dat de argumenten van de ander(en) sterker of zwakker waren dan die van Uzelf?"

De mate van sterker/zwakker zijn van de argumenten moest worden uitgedrukt op een 7-puntsschaal: een 7 betekende dat de argumenten van de ander veel sterker waren, 1 betekende dat de argumenten van de ander veel zwakker waren; bij een gemiddelde van 3,5 zou de proefpersoon een evenwicht in de deskundigheidsverhoudingen gepercipieerd hebben.

Tabel 7 . Gepercipieerde sterkte van de argumenten van de meer-deskundige vergeleken met de gepercipieerde sterkte van de eigen argumenten.

	B1 weinig participatie	B2 veel participatie
A1 geen koörientatie	4.97	4.76
A2 wel koörientatie	4.08	4.35

De gemiddelden - boven de 4 - laten zien, dat de argumenten van de meer-deskundige in alle kondities sterker werden gevonden.

Tabel 8 . Variantieanalyse op de vergelijkende argumentensterkte.

Variantiebron	df	MS	F	P
A koörientatie	1	5.55	5.14	.05
B participatie	1	.36	0.30	n.s.
A x B	1	1.16	1.07	n.s.
Error	48	1.08		

Ook hier vindt men in de non-koörientatie konditie de argumenten van de meer-deskundige sterker dan in de koörientatie konditie. Deze tendens is evenals de voorgaande meting in overeenstemming met hypothesen 4.

De hoeveelheid gebruikte argumenten.

De derde vraag betrof de mate, waarin de proefpersoon meende, dat hijzelf en de ander(en) alle argumenten, die men gemaakt had, ook had kunnen gebruiken.

Tabel 9. Mate waarin zelf en ander de zelfgemaakte argumenten hebben kunnen gebruiken.

		C1	C2
		Zelf	Ander (A*)
A1 geen koörientatie	B1 weinig participatie	4.30	3.95
	B2 veel participatie	5.76	4.85
A2 wel koörientatie	B1 weinig participatie	4.97	3.63
	B2 veel participatie	4.92	5.08

*A = meer-bekwame ander.

Hoe hoger de skore desto groter de hoeveelheid ongebruikte argumenten.

Tabel 10. Variantieanalyse. Gebruik van argumenten door ander en zelf.

Variantiebron	SS	df	MS	F	P
tussen personen	16032.00	51			
A koöriëntatie	11.23	1	11.23	1	
B participatie	2290.00	1	2290.00	8.09	.01
A x B interactie	147.85	1	147.85	1	
personen binnen groepen (error tussen)	13583.00	48	283.00		
binnen personen	1215.00	52			
C = onderscheid zelf-ander	972.00	1	972.00	4.52	.05
A x C interactie	1.00	1	1.00	1	
B x C interactie	139.00	1	139.00	1	
A x B x C interactie	690.00	1	690.00	3.21	.01 < P < .05
C x personen binnen groepen (error binnen)	1013.00	48	211.00		

De tabel laat zien, dat de proefpersoon in de mening verkeerde, dat de meer-deskundige over het algemeen minder dan de proefpersoon zelf al zijn argumenten in de discussie had kunnen inbrengen. In de konditie koöriëntatie/veel participatie wordt van dit algemene beeld afgeweken: hier ziet men geen verschillen in de mogelijkheden tot gebruik van zijn argumenten.

De B-faktor is overal signifikant, hetgeen betekent, dat de proefpersoon percipieert, dat de meer-deskundige en hijzelf beiden gedurende de konditie veel participatie meer gebruik hadden kunnen maken van hun argumenten dan in de konditie weinig participatie. Dit is een merkwaardig gegeven, als men zich realiseert, dat de proefpersoon in de konditie veel participatie over slechts 5 argumenten beschikt en zich daarna genoodzaakt ziet - bij gebrek aan originele argumenten - om de oude argumenten te herhalen.

De B-faktor op de gekombineerde metingen laat dus zien, dat de persoon van mening is, dat in de langdurige participatie iedereen zijn argumenten meer heeft kunnen gebruiken.

De C-faktor betekent, dat de meer-deskundige in de ogen van de proefpersoon over het algemeen over meer argumenten beschikt.

De A x B x C interactie betekent, dat de proefpersoon in de ko-orientatie konditie na veel participatie gaat geloven, dat de meer-deskundige zo langzamerhand zijn argumenten ter discussie heeft kunnen stellen.

2.4. De overeenstemming met de ander(en).

De laatste vraag, die deze studie en die van Mulder en Wilke gemeenschappelijk hebben, betreft de vraag naar de mate, waarin de proefpersoon het eens is met de meer-deskundige. De vraag luidde: "In welke mate bent u het met de ander eens".

Tabel 11. Gemiddelde scores over de mate van eens zijn met de meer-deskundige.

	B1 weinig participatie	B2 veel participatie
A1 geen koörientatie	5.24	4.24
A2 wel koörientatie	3.18	3.19

Een hoge score betekent meer overeenstemming.

Tabel 12. Variantieanalyse eens - oneens met meer-deskundige.

Variantiebron	df	MS	F	P
A koörientatie	1	31.38	26.15	.01
B participatie	1	3.15	2.62	n.s.
A x B interactie	1	3.36	2.80	n.s.
Error	48	1.20		n.s.

De variantieanalyse laat zien, dat de koörientatiefactor effectief is - men is het daar uitgesproken minder eens met de meer-bekwame ander dan in de non-koörientatie konditie - en dat ook de participatiefactor de tendens vertoont om significant te worden. Merkwaardig

genoeg is men het binnen de non-koöriëntatie konditie op de lange duur minder eens met de meer-deskundige. Het verschil tussen de non-koöriëntatie kondities veel/weinig participatie is tweezijdig getoetst niet significant ($t = 2.03$, $p < .10$).

Door ons is voor de koöriëntatie kondities berekend, in welke mate de proefpersoon het met partner eens was. De consensus met de gelijke in de konditie veel participatie is iets lager dan in de konditie weinig participatie ($t = 1.64$, $p < .10$).

2.5. Logika, systematiek en helderheid van de argumenten.

Met betrekking tot de deskundigheid werden nog vier andere vragen gesteld. Deze vragen betroffen de logika, de systematiek en de helderheid in de argumentatie van zelf en de meer-deskundige. Omdat in de beantwoording t.a.v. alle drie de aspecten eenzelfde patroon gevonden is, zal hier slechts één van de drie tabellen worden weer-geven.

Tabel 13 . Logische presentatie van argumenten.

De gemiddelde scores per konditie op de vraag: "In welke mate bent U er naar Uw gevoel in geslaagd om Uw argumenten voor de ander(en) logisch samenhangend te presenteren? In welke mate is (zijn) de ander(en) erin geslaagd ... etc.?"

		C1 Zelf	C2 Ander (A*)
A1 geen koöriëntatie	B1 weinig participatie	3.97	5.35
	B2 veel participatie	4.08	5.11
A2 wel koöriëntatie	B1 weinig participatie	4.23	5.18
	B2 veel participatie	4.35	5.10

*A = meer-bekwame ander.

Hoe hoger de score desto logischer de presentatie van argumenten.

Tabel 14. Variantieanalyse logische presentatie van argumenten,
Zelf - Ander (A*).

Variantiebron	SS	df	MS	F	P
tussen personen	4017	51			
A koörientatie	20				
B participatie	17				
A x B interactie	24				
personen binnen groepen (error tussen)	3956	48	82.42		
binnen personen	5978	52			
C = onderscheid zelf-ander	2742	1	2742	10.02	.01
A x C interactie	68	1	68		
B x C interactie	17	1	17		
A x B x C interactie	98	1	98		
C x personen binnen groepen (error binnen)	13141	48	273.77		

*A = meer-bekwame ander.

Zoals gezegd zijn de cijfers met betrekking tot de systematiek en de helderheid overeenkomstig van structuur; ook de gemiddelden per cel zijn vrijwel identiek. De tabellen geven aan, dat de proefpersoon aan de meer-deskundige in alle kondities meer logika, systematiek en helderheid in de argumentatie toeschrijft.

2.6. Konklusie.

T.a.v. een aantal aspecten wordt de deskundige overal als bekwamer gezien, het betreft hier de volgende punten:

- de hoeveelheid gebruikte vs. ongebruikte argumenten; de vergelijken-de argumentensterkte; de vergelijkende deskundigheid;
- de logika, systematiek en de helderheid van de argumenten.

Er zijn enkele andere metingen, waarin de koörientatiefaktor op de voorgrond treedt in die zin, dat men zich in de koörientatie kondities gunstiger plaatst t.o.v. de meer-deskundige dan in de kondities

geen koöriëntatie. Het betreft hier de rechtstreekse vragen naar de argumenten van zelf en de meer-bekwame ander, en de vergelijkende argumentensterkte.

Het koöriëntatieëffekt is vooral duidelijk bij de vraag naar de sterkte van de eigen argumenten. De vraag naar de relatieve sterkte van de argumenten biedt een beeld, waarin beide voorgaande patronen aanwezig zijn: deskundigheidseffekt en koöriëntatieëffekt. In alle kondities slaat men de argumenten van de meer-deskundige iets sterker aan dan de eigen argumenten (skore boven het gemiddelde 4), het koöriëntatieëffekt blijkt dan uit het feit, dat men de argumenten van de meer-deskundige in de non-koöriëntatie kondities sterker vindt dan in de koöriëntatie kondities.¹²⁾

Ook bij de vraag naar de mate, waarin men het met elkaar eens is, treedt het koöriëntatieëffekt op. Deze gegevens vormen tegelijkertijd en de bevestiging van de succesvolle manipulatie van de deskundigheid en ondersteuning van hypothese 4. Of is het mogelijk, dat men in de koöriëntatie kondities de waardendiskrepantie sterker beleeft? Mocht dit zo zijn, dan zouden de antwoorden op de vraag naar de argumentensterkte op dezelfde manier begrepen kunnen worden. Men vindt dan de deskundige bekwamer, maar is het niet eens met de doelstellingen, die in zijn argumenten zichtbaar worden. Deze zienswijze kan deels veridiek zijn, deels ingegeven worden vanuit de behoefte om de eigen stellingname niet prijs te hoeven geven. In een dergelijke interpretatie past een subjekt, dat zichzelf als minder bekwam moet beleven zodra hij toegeeft aan de visie van de meer-deskundige.

Het is van belang om na te gaan of de antwoorden op de controle-vragen meer duidelijkheid kunnen verschaffen hierover.

3. De kontrolemetingen.

3.1. Mate van involvering van de proefpersoon.

Bij de opzet van deze studie zijn wij ervan uitgegaan dat de geïnvolveerdheid mogelijkwerijs een rol zou kunnen spelen bij de bereidheid om zich door de ander te laten beïnvloeden. (Hier wijken wij dus van het standpunt van Mulder en Wilke af.)

Maar involvering betekende hier een grotere bereidheid om zich open

te stellen voor de gelijke, te weten de gelijk bekwame, die tevens gelijk gericht was in waarden.

De proefpersoon werd de volgende vraag voorgelegd:

"Hoe sterk voelde U zich betrokken bij het werk, dat U hier hebt verricht?"

Tabel 15. Mate van betrokkenheid bij de taak.

	weinig participatie	veel participatie
geen koöriëntatie	4.55	4.76
wel koöriëntatie	5.02	5.06

hoge skore betekent sterke betrokkenheid.

Tabel 16. Variantieanalyse. Geïnvolveerdheid.

Variantiebron	df	MS	F	P
koöriëntatie	1	1.89	1.45	n.s.
participatie	1	0.22	1	n.s.
interaktie	1	0.07	1	n.s.
variantie tussen personen binnen groepen	48	1.30		

Geïnvolveerdheid blijkt hier geen beslissende faktor. De resultaten tenderen alleen in de verwachte richting.

De gemiddelden in tabel XV vertonen een vrij sterke mate van geïnvolveerdheid, die nog iets hoger ligt in de koöriëntatie konditie. De F-toets toont echter aan, dat het versnill niet signifikant is, zodat de veronderstelling, dat zich een hogere geïnvolveerdheid in de koöriëntatie konditie zou aftekenen, niet bevestigd kan worden.

Mate van zelfvertrouwen van de proefpersoon.

Over de rol van het zelfvertrouwen waren geen vermoedens uitgesproken. De betekenis van dit begrip is zo algemeen, dat niet duidelijk was hoe het met enige precisie binnen het kader van dit onderzoek ingepast zou kunnen worden.

Net als bij Mulder en Wilke blijken er tussen de kondities geen significante verschillen te bestaan. Wel is het zelfvertrouwen in de konditie veel participatie iets hoger, maar dit verschil is evenmin significant.

3.3. De waardenorientatie.

Zoals bekend werd de koöriëntatiefaktor geoperationaliseerd door aan de argumenten van de meer-deskundige ook enkele technische en economische argumenten toe te voegen. Doordat de proefpersonen zich spontaan vrijwel uitsluitend van sociale argumenten bedienden, bestond er objectief gezien enige diskrepantie in de waardenorientaties tussen de subjecten en de meer-deskundige. Het lag voor de hand, dat dit verschil door de proefpersoon zou worden opgemerkt. De vraag is nu of deze diskrepantie als gevolg van de koöriëntatie ook inderdaad als groter wordt beleefd. Om dit te kunnen nagaan, werden de volgende vragen gesteld:

Ik (ander) gebruikte in mijn (zijn) argumenten
 vooral sociale doelstellingen geen sociale doelstellingen.

Ik (ander) gebruikte in mijn (zijn) argumenten
 vooral economische doelstellingen geen economische doelstellingen.

Tabel 17.

		Zelf	Ander (A*)
A1 geen koöriëntatie	B1 weinig participatie	4.94	4.25
	B2 veel participatie	5.33	3.44
A2 wel koöriëntatie	B1 weinig participatie	5.75	3.59
	B2 veel participatie	5.28	3.38

hoge score veel sociale argumenten.

*_A = meer-bekwame ander.

Tabel 18. Variantie-analyse sociale instelling zelf-ander.

Variantiebron	SS	df	MS	F	P
tussenpersonen	4265	51			
A koöriëntatie	0.45	1	0.45	1	
B participatie	199.33	1	199.33	2.36	n.s.
A x B interactie	22.00	1	22.00	1	
personen binnen groepen (error tussen)	4054	48	84.46		
binnen personen	16758.00	52	338.07		
C = onderscheid tussen zelf-ander	7118	1	7118	39.17	.001
A x C interactie	162.69	1	162.69	1	
B x C interactie	147.84	1	147.84	1	
A x B x C interactie	447.14	1	447.14	2.46	n.s.
C x personen binnen groepen (error binnen)	8723	48	181.72		

Tabel 19. Economische instelling van zelf en ander.

		Zelf	Ander (A*)
A1 geen koöriëntatie	B1 weinig participatie	3.57	4.87
	B2 veel participatie	3.34	5.35
A2 wel koöriëntatie	B1 weinig participatie	3.07	4.85
	B2 veel participatie	3.63	5.66

hoge skore is veel ekonomische argumenten.

*A = meer-bekwame ander.

Tabel 20. Variantie-analyse economische instelling zelf-ander.

Variantiebron	SS	df	MS	F	P
tussen personen	5723 00	51			
A koorientatie	1.00	1	1.00	1	
B participatie	428.00	1	428.00	4.06	< .05
A x B interactie	169.00	1	2.64		
personen binnen groepen (error tussen)	5124.00	48	106.75		
binnen personen	14455 00	52			
C = onderscheid tussen zelf-ander	8227 00	1	8227.00	65.00	< .001
A x C interactie	41.00	1	41.00	1	
B x C interactie	150 00	1	150.00	1	
A x B x C interactie	65 00	1	65.00	1	
C x personen binnen groepen (error binnen)	5965.00	48	124.29		

Als we de vier tabellen nauwkeurig bezien, valt het volgende te konstateren:

- Er is een participatieeffect bij de vraag naar economische orientatie.
- Er is een tendens tot een participatieeffect bij de sociale orientatie-vraag. Dit participatieeffect wordt vrijwel uitsluitend verklaard door de percepties, die de proefpersoon van de meer-deskundige krijgt. Men vindt de deskundige in de kondities veel participatie minder sociaal en vooral meer economisch. Kennelijk is het absolute aantal en niet het relatieve aantal doorslaggevend.

Vervolgens is er een C-effect. Dit betekent, dat de proefpersoon in alle kondities zichzelf als meer sociaal en minder economisch beschouwt (alle t-skores zijn signifikant op $p < .05$ of $p < .01$ nivo). De proefpersoon percipieert dus een verschil in waardenorientatie met de meer-deskundige en dit verschil wordt manifester in de konditie veel participatie. Dit laatste verklaart waarschijnlijk het uitblijven van een toenemende invloed van de meer-deskundige in de konditie veel participatie. Het is zeer waarschijnlijk, dat de waargenomen geringere argumentensterkte van A, welke in de koorientatie kondities

optreedt, het gevolg is van de interactie van de koöriëntatie-faktor met de waardendivergentie tussen p en A.¹³⁾

3.4. Konklusie.

Van alle kontrolemetingen vertonen alleen de metingen op de waardenorientatie signifikante effecten. De resultaten t.a.v. de variabelen involvering en zelfvertrouwen laten geen opmerkelijke verschillen zien. Er bestaat een niet-signifikante tendens om in de konditie koöriëntatie meer geïnvolveerd te zijn, terwijl het zelfvertrouwen van de proefpersoon iets hoger ligt in de konditie veel participatie. Beide tendensen zijn echter niet signifikant.

4. Exploratieve metingen.

De exploratieve vragen werden gesteld om na te kunnen gaan op welke wijze het proces van vergelijken zich zou hebben afgespeeld.

Differentiatie in interesse tussen de koöriëntatie kondities kan een verhoogde involvering uitdrukken, waarbij dan nog niet is aangetoond op welke dimensie (waarden of bekwaamheden) die involvering zich heeft afgespeeld. Een hoger gemiddelde in de wedijver met de meer deskundige in de koöriëntatie kondities duidt op een verhoogde vergelijking op bekwaamheden. De wedijver wordt in zo'n geval waarschijnlijk ten dele gevoed door de konsensus op waarden, hetgeen verwijst naar een afgeleide tendens tot vergelijken op bekwaamheden. Festinger heeft gesteld, dat grote diskrepanties met ander op één of meer dimensies de tendens oproepen om die ander onvergelykbaar te verklaren. Speelt de onvergelykbaarheid zich af in de waardensfeer, dan gaat dit vergezeld met een afnemende sympathie voor de ander. Aangezien het in dit experiment gaat om waardendiskrepanties van beperkte omvang, waarbij het vraagstuk bovendien voor de proefpersoon persoonlijk van beperkte relevantie is, mag verwacht worden, dat de sympathiemeting geen signifikante verschillen tussen de kondities te zien zal geven.

Samengevat kan worden gesteld: verwacht kan worden, dat de koöriëntatie kondities zullen differentiëren t.a.v. de interesse in de juiste oplossing en t.a.v. de mate van gespecificeerde wedijver met

de meer bekwame ander. Er zal geen verschil zijn tussen de kondities in gepercipieerde sympathie voor de meer bekwame; in de koörientatie kondities zal de sympathie voor de gelijke niet groter zijn dan voor de meer bekwame.

4.1. Sympathie voor de anderen.

De vraag luidde: "Denkt U dat U goed, redelijk of slecht met hem zou kunnen opschieten?"

zeer goed

zeer slecht. (Zie bijlage Exp. I)

Tabel XXI. Sympathie voor de anderen.

	B1		B2	
	weinig participatie		veel participatie	
	M.B.A.	G.B.A.	M.B.A.	G.B.A.
A1 geen koörientatie	5.04	-	4.91	-
A2 wel koörientatie	4.40	4.66	4.88	5.23

De variantieanalyse op de metingen over M.B.A. en G.B.A. vertoont geen significante verschillen. Wel is er een tendens om beide partners binnen de koörientatie konditie positiever te beoordelen, naarmate het overleg langer heeft geduurd; deze tendens is echter niet significant. De resultaten zijn in overeenstemming met de verwachtingen.

4.2. Interesse in de juiste oplossing.

De vraag luidde: "Ikzelf was in de eerste plaats geïnteresseerd in de logisch meest juiste oplossing voor het probleem".

volledig mee eens

volledig oneens

Tabel 22. Gemiddelde interesse voor de logisch meest juiste oplossing.

	B1	B2
	weinig participatie	veel participatie
A1 geen koöriëntatie	6.25	5.94
A2 wel koöriëntatie	5.85	5.88

Uit bovenstaande tabel blijkt wel, dat de interesse in de juiste oplossing opvallend hoog is. De variantieanalyse geeft evenwel geen significante verschillen aan, daarom zal de tabel hiervan hier niet worden gegeven.

De wedijver.

De vraag luidde: "Ik stond onwillekeurig met mijn partner in een zekere wedijver".

juist onjuist.

Tabel 23. Wedijver.

	wedijver met M.B.A.	
	weinig participatie	veel participatie
geen koörientatie	4.11	4.72
wel koörientatie	5.65	5.02

Tabel 24. Variantieanalyse.

Variantiebron	df	MS	F	P
A koörientatie	1	10.89	4.61	.05
B participatie	1	0.25		
A x B interactie	1	4.92	2.09	n.s.
binnen groepen (error)	48	2.38		

De proefpersonen zien in de koöriëntatie konditie meer wedijver met de deskundige dan in de non-koöriëntatie konditie.

De gegevens laten zien, dat de persoon meer wedijver percipieert met de meer-bekwame ander in die kondities, waar hij konsensus heeft met de gelijke op de waardendimensie. Het ligt voor de hand om hier te konkluderen, dat de vergelijking op bekwaamheden, die hier aan het daglicht treedt, een uitvloeisel is van de waardenkonsensus. Het vergelijken op bekwaamheden is hier dus een minder essentieel kenmerk van het vergelijkingsproces.

Dit kan een konsekwentie zijn van hypothese 9 van de sociale vergelijkingstheorie. Konsensus met anderen, zodanig dat men zichzelf tot de modus van de groep kan rekenen, leidt tot verhoogde tendenties om de positie van de ander te veranderen. Echter deze personen in de moduspositie zullen minder snel de neiging vertonen om hun vergelijkingsbreedte kleiner te maken; m.a.w. de kans, dat zij anderen op grond van een deviante positie zullen verwerpen, zal gering blijven. Wedijver zou hier kunnen worden opgevat als een gevolg van die tendens om de positie van de ander te veranderen. Festinger (1954, blz. 164) staat een dergelijke benadering voor t.a.v. al die bekwaamheden, die sterk door sociale criteria en zwak door objektieve criteria beoordeeld worden. Het vraagstuk, waarmee de proefpersonen in dit experiment gekonfronteerd worden, neemt ten opzichte van deze twee categorieën van criteria een middenpositie in.

5. Diskussie.

Dit experiment is uitgevoerd om aan te tonen, dat de invloed van de deskundige of van de meer-bekwame ander op het oordeel van de minder-deskundige onder bepaalde omstandigheden door koöriëntatieprocessen gerelativeerd zal worden. Daarom is hier onderzocht, in hoeverre konsensus in waarden onder gelijken een rol zou kunnen spelen bij het afwijzen van de argumenten en voorstellen van de meer-deskundige. Op grond van bepaalde theorieën (Festinger, Jones en Gerard) mocht immers verwacht worden dat diskrepanties in waarden de persoon minder gevoelig zouden maken voor de beïnvloeding van de meer-des-

kundige. Deze weerstand wordt dan weer versterkt door de koöriëntatie processen, zoals deze door Jones en Gerard - geïnspireerd op Festinger (1950, 1954) en vele anderen - zijn gepresenteerd. Jones en Gerard benadrukten - meer beargumenteerd dan Festinger - de rol van de gelijke bij de waardenorientatie. In termen van Kelley's attributietheorie (1967) is er dan sprake van konfrontatie van het beginsel konsistentie over personen met o.a. het beginsel konsistentie over modaliteiten. Gelijkheid op andere dimensies speelt bij Festinger eveneens een rol; lotsverbondenheid en gelijke deskundigheid bijvoorbeeld. De meer-deskundige vertoeft veelal niet in de levenssfeer van de minder-deskundige. Men schrijft hem daarom snel een ander referentiekader toe, andere mogelijkheden en daarbij ook andere waarden en interessen. Van deze variabelen werden in dit experiment uitsluitend de deskundigheid en de waardenorientatie gemanipuleerd.

De proefpersonen waren nl. gelijk op variabelen als studierichting, leeftijd en sexe.

Bevestiging van koöriëntatie hypothese 1.

De hypothesen werden geformuleerd in de verwachting, dat de koöriëntatie relatie tot gevolg zou hebben, dat het beïnvloedingsproces van de meer-deskundige tijdelijk of blijvend afgeremd of verstoord zou worden. Deze verwachting werd geformuleerd met behulp van enkele in de vergelijkingstheorie gepresenteerde stellingen. Deze theorie bevat als grondgedachte, dat mensen zichzelf, anderen of ook objecten op meer dan één dimensie beoordelen en dat zij daarbij gebruik maken van vergelijkingen. Vergelijkingen, waarin o.a. informatie en gedrag van anderen wordt opgenomen. Daarbij wordt het vergelijken door Festinger vooral naar drie gezichtspunten geschetst, nl. vergelijken met het oog op waarden en opvattingen, vergelijken met het oog op bekwaamheden en vergelijken met het oog op groepsdoeleinden. In dit onderzoek is de interactie tussen gelijken en meer-bekwame ander gekonseptualiseerd als een proces, waarin het vergelijken op waarden en bekwaamheden gekombineerd wordt.

Uit de resultaten van dit onderzoek kan worden afgeleid, dat hypothese 1 wordt ondersteund. Gedragsmetingen en attitudemeting laten een koöriëntatieëffekt zien. Perceptiemetingen, controle- en exploratieve metingen kunnen het beste gezamenlijk geïnterpreteerd worden als een proces, waarbij het vergelijken op waarden en bekwaamheden in combinatie een rol heeft gespeeld.

In de non-koöriëntatie konditie is het de vergelijking op bekwaamheden, die de persoon ertoe beweegt om de uitkomst van de vergelijking op waarden te relativiseren. De deskundigheidsafstand, die daar gepercipieerd wordt als gevolg van manipulaties aan het begin en tijdens het experiment, brengt de proefpersoon ertoe de uitkomst van de vergelijking op waarden te relativiseren. In de koöriëntatie kondities verschuift het aksent naar de vergelijking op waarden als gevolg van de waarden konsensus met de gelijk bekwame ander. De vergelijking op bekwaamheden wordt ondergeschikt aan de vergelijking op waarden. Voorzover de vergelijking op bekwaamheden zich dan nog voordoet, gaat deze vergezeld van enige wedijver met de meer-deskundige.

De verhoogde zekerheid omtrent eigen waarden en opvattingen stelt de persoon in staat om de vergelijking op bekwaamheden gunstiger voor hemzelf te interpreteren. Persoon ziet daarom in deze konditie de eigen argumenten gunstiger dan in de non-koöriëntatie konditie, maar moet toch de technische kant van de bekwaamheid van de meer-deskundige erkennen (dit laatste komt tot uiting in de metingen het surplus aan argumenten, de metingen naar de logika, systematiek en helderheid van argumentatie).

Steun dus voor hypothese 1 en nauwelijks voor hypothese 4.

5.2. Het uitblijven van het participatieëffekt.

Verrassend mag het uitblijven van het participatieëffekt genoemd worden. Dit manifesteert zich noch in de koöriëntatie kondities noch in de non-koöriëntatie kondities. In de controle metingen duikt een gegeven op, dat mogelijk van belang is voor de interpretatie van dit uitblijven. Er blijkt nl. dat de proefpersonen de tendens vertonen om de meer-deskundige in de konditie veel participatie als meer op

ekonomische waarden en minder op sociale waarden gericht te zien. Dit betekent, dat de vergelijking op waarden in de konditie veel participatie weer sterker het aksent gaat krijgen. Steun voor deze versterking in de vergelijking is gelegen in het feit, dat de konditie veel participatie absoluut 2 x zoveel economisch/technisch gerichte argumenten bevat (relatief gezien bevatten de beide kondities hetzelfde percentage economisch/technische argumenten).

Vergelijking met de Mulder-Wilke studie is op dit punt niet mogelijk, aangezien daar geen onderscheid naar waardenorientatie gemaakt wordt.

Het argumenteneffekt kan de oorzaak zijn geweest van de uitblijvende extra invloed, die de meer-deskundige anders dank zij de participatie gehad zou hebben.

Eén zaak wordt wel duidelijk: meer participatie betekent ook meer mogelijkheden om verschillen in waardenorientatie met de meer-deskundige duidelijker aan het licht te laten komen.

5.3. De interne validiteit.

De interpretatie van de data riep een aantal vragen op, die in dit experiment nog niet bevredigend zijn opgelost.

- Bestudering van de data biedt vertrouwen in het idee, dat koöriëntatie als een proces bij de beïnvloeding van mensen een belangrijke rol kan spelen. Tegelijkertijd maken de tabellen duidelijk, dat een aantal vragen onopgehelderd zijn gebleven. De proefpersonen noteerden b.v. in de koöriëntatie konditie een verhoogde rivaliteit ten opzichte van de meer-bekwame. Wat betekent die rivaliteit? Aangezien de meer specifieke vragen naar de aard van de rivaliteit ontbraken, kon hierop geen direkt antwoord gegeven worden. De assumptie in de geformuleerde theorie was, dat de persoon de waardenkonsensus zou beleven als een middel om de wedijver met de meer-bekwame ander te ontwijken. Dit kan betekenen, dat de theorie ver-

langt, dat het gevonden patroon, zoals het zich in de opgegeven wedijver manifesteert, een andere betekenis heeft dan de wedijver, bedoeld om de meer-bekwame in bekwaamheid te overtreffen. Rivaliteit moet dan ook veel meer gezien worden als de uiting van een streven om gelijk te krijgen, om althans niet gefaald te hebben. Het kan ook betekenen, dat de wedijver en de beïnvloeding zich grotendeels onafhankelijk van elkaar voltrekken. Bevestiging van deze interpretatie vraagt om een nieuwe studie.

- Zoals reeds werd gezegd is de bekwaamheidsafstand tussen de personen, die met elkaar in overleg zijn, een probleem als het erom gaat de relatieve rol van het vergelijken op waarden en het vergelijken op bekwaamheden te onderzoeken. Een ander element, dat de relatieve rol van beide vergelijkingswijzen beïnvloedt, is de structuur van de taak. Een taak, waarbij het vergelijken op waarden een rol kan spelen, behoeft in principe nog geen taak te zijn, waar het vergelijken op bekwaamheden dan tevens een rol speelt. Deze overweging maakt duidelijk, dat eigenlijk een experiment nodig is, waarin de taak als onafhankelijk variabele systematisch op waarden- en bekwaamheidsaspecten gevarieerd wordt.
- Een derde probleem, dat tijdens de interpretatie van de data manifest is geworden, betreft de rol van het konsensus aspekt. Tot nu toe is de koöriëntatie hoofdzakelijk gepresenteerd als koöriëntatie op waarden. Koöriëntatie was er echter operationeel meer dan alleen maar als koöriëntatie op waarden. De proefpersoon ontving kommunikaties, waarin hij niet alleen eigen waarden, maar ook eigen cognities en de eigen oplossing terugvond. Kortom de koöriëntatie omvatte konsensus op waarden, cognities en oplossingen. Er was als het ware al sprake van de eindfase van het koöriëntatieproces. Het hier gevonden resultaat zou van nog meer betekenis zijn geweest, als de experimentele opzet de konklusie zou hebben toegelaten, dat koöriëntatieëffekten zich reeds zouden voordoen, zodra de minder-deskundigen beperkte overeenstemming op waarden of cognities ervaren, zonder dat er al sprake is van volledig uitgekristalliseerde konsensus.
- Het vierde probleem heeft betrekking op het onder controle houden van de waardendiskrepantie met de meer-bekwame ander.

Een vraag daarbij was, of één van de twee economische argumenten, die in de konditie wel koöriëntatie door de meer-bekwame gehanteerd werden, van extreem hoog economisch gehalte was. Hiermee wordt een lastig probleem aangeroerd: de interacties van waarden* en cognitieve argumenten zijn allerminst denkbeeldig (Rokeach en Rothman, 1965). En zo is tevens de moeilijkheid van de uitblijvende participatieëffekten aangegeven. Dit uitblijven werd a priori al vermoed. De anticipatie was, dat manipulatie van de deskundigheid in de vorm van veronderstelde meer bekwaamheid negatief zou kunnen interakteren met de tweede deskundighedsmanipulatie nl. die door middel van vorm en inhoud van de argumenten. De hoge verwachtingen, gewekt door de gemanipuleerde veronderstelde bekwaamheid, zouden de proefpersoon extra kritisch kunnen maken voor de inhoud, vorm en consistentie van de argumenten van de meer-bekwame. Dergelijk kritisch gedrag van de proefpersoon zou via kompartmentalisatie (Zajonc, 1954, 1960; Cohen, 1961) tot mogelijke boemerang-effecten kunnen leiden.

- Het vijfde probleem betreft de mogelijkheid, dat zich in de konditie wel koöriëntatie een interferentieëffekt heeft voorgedaan. Hiermee doelen wij op het feit, dat de proefpersoon in die konditie aandacht moet besteden aan twee met elkaar konfliktierende informatiebronnen (Zie Holmes, 1972, blz. 163). De kans dat de geringe invloed van meer-bekwame ander door de interferentie hypothese verklaard kan worden, achten wij nauwelijks aanwezig. Tegen de werking van het proces pleiten namelijk de volgende omstandigheden. In de eerste plaats blijven de argumenten van de gekoöriënteerde gelijke binnen het referentiekader van de proefpersoon, zodat de aandacht nodig om zijn boodschap te verwerken minimaal is. In de tweede plaats verloopt de kommunikatie schriftelijk en heeft de proefpersoon ruimschoots de tijd om de informatie te lezen, herlezen en te verwerken. Bovendien krijgt hij, wanneer de fase van de informatie-uitwisseling beëindigd is, de instructie om zijn definitieve beslissing pas te nemen, nadat hij alle informatie nog eens heeft doorgenomen.

Konklusie.

Overwegingen betreffende de interne validiteit van het koöriëntatieproces maken duidelijk, dat onderzoek noodzakelijk is, waarin meer rekening gehouden wordt met meer levels van a) de koöriëntatiefaktor, b) de deskundigheidsfaktor, c) de taakstructuur en d) de mogelijke interacties tussen kognitieve en waardencomponenten van de meer-deskundige ander.

Deze overweging kan worden afgesloten met de opmerking, dat koöriëntatie niet alleen geanalyseerd dient te worden in termen van de dimensies van waarden en bekwaamheden, maar dat er ook aandacht besteed dient te worden aan de aspecten groepsidentifikatie en machtsstructuur.

5.4. De externe validiteit.

Deze studie is opgezet als een eerste benadering van de vraag of koöriëntatieprocessen een rol spelen bij het relativeren van macht van de deskundige. Vanuit pragmatisch gezichtspunt, maar ook vanuit theoretische interesse is het van belang om te weten hoe groot het effect van de koöriëntatie in de alledaagse werkelijkheid zal zijn. Dit probleem kan pas worden opgelost, wanneer de kondities en de aard van het koöriëntatieproces beter gespecificeerd zijn. Zo lijkt het waarschijnlijk, dat koöriëntatieprocessen sterker effect zullen hebben op de oordeelsvorming, wanneer er - behalve verschillen in waarden en bekwaamheden - ook andere factoren een rol spelen. Wij denken hierbij aan verschil in groepsidentiteit (Tajfel, 1971; Rabbi en Horwitz, 1969), verschil in attributiestijl (Kelley, 1967) of verschil in positiemacht (Mulder, 1958, 1972; Dahrendorf, 1964; Gamson, 1967).

Tajfel (1971) suggereert b.v. dat bepaalde samenlevingen verantwoordelijk zijn voor het ontstaan van "genetic outgroup attitudes" - een algemene attitude ten opzichte van al diegenen, die geen deel uitmaken van de eigen groep - waardoor individuen de tendens ontwikkelen om anders, d.w.z. negatiever te reageren op leden van de outgroup dan op leden van de eigen groep.

Benaderingen zoals van Mulder (1958, 1972) en Dahrendorf (1964)

laten zien hoe groeiende verschillen in macht de perceptie beïnvloeden ten aanzien van de eigenschappen en bedoelingen van de in macht ongelijke ander. Binnen het kader van de laatstgenoemde theorieën is het denkbaar, dat er eerst machtsongelijkheid is, deze leidt tot groepsdifferentiatie, waaruit dan - als functie van die machtsongelijkheid - verschillen in waarden en doeleinden ontstaan. Hier werken de koöriëntatieprocessen, voordat er waardenverschillen zijn ontstaan.

1. BROEKMEYER, M.J., De arbeidersraad in Zuid-Slavië 1950-1966, J.A. Boom & Zoon, 1968.
 STRAUSS, G., Some notes on power equalization. In: H.J. Leavitt (ed.): The social Science of Organisations. Prentice Hall, N.Y., 39-84, 1963.
 PATEMAN, C., Participation and democratic theory. Cambridge University Press, 1970.
 W.B.S. CAHIERS, Op weg naar arbeiders zelfbestuur. W.B.S.-cahiers, Kluwer, 1974.
 SELZNICH, T.V.A. and the Grass Roots. Harper Torch Books, 1966.
2. MULDER, M. & Wilke, H., Participation and power equalization. Organizational behavior and human performances, 5, 430-448, 1970.
3. STRAUSS, G., In: H.J. Leavitt (ed.), 1963.
4. JONES & GERARD, Foundations of social psychology. Blz. 316, 317, 1967.
5. JONES & GERARD, Foundations of social psychology. Blz. 318, 1967.
6. FESTINGER, L., Theory of social comparison processes. Human Relations, 1954, 7, 117-140.
7. KELLEY, H.H., "Attributions theory in social psychology". In: David Levine (ed.), Nebraska Symposium on motivation. University Nebraska Press, 1967.
8. KELLEY, H.H. & THIBAUT, J.W., "Group problem solving". In: G. Lindzey & E. Aronson (eds.), The handbook of social psychology, 4, blz. 7, 1969.
9. Zie voetnoot 8, blz. 9.
10. Zie voetnoot 7, blz. 201.
11. GUIRE, W.M., Inducing resistance to persuasion. In: L. Berkowitz (ed.) Advances in experimental social psychology. Academic Press London, blz. 201, 1964.
12. Zoals bekend is door ons vooraf bepaald, dat we zouden afzien van de konstruktie van een deskundigheidsindex, gebaseerd op een aantal items. Om na te gaan in hoeverre deze vooraf opgestelde veronderstel-

ling enige grond van waarheid bevatte, hebben we de korrelatie-matrices van de deskundigheidsitems per cel berekend. Tabel 24 maakt duidelijk, dat we de items in de non-koöriëntatiekonditie als behorend tot een kluster kunnen beschouwen, maar dat deze konklusie ten aanzien van de matrices in de konditie wel-koöriëntatie beslist niet getrokken kan worden.

Tabel 24. Korrelaties tussen de deskundigheidsitems per cel.

Non-koöriëntatie - weinig participatie (N = 13)

	Arg.sterkte	deskund.	helderheid	systematiek
Arg.-sterkte	1.00	.48	.71	.27
deskundigheid	.48	1.00	.72	.66
helderheid	.71	.72	1.00	.59
systematiek	.27	.66	.59	1.00

Non-koöriëntatie - veel participatie (N = 13)

	Arg.sterkte	deskund.	helderheid	systematiek
Arg.-sterkte	1.00	.42	.62	.63
deskundigheid	.42	1.00	.48	.04
helderheid	.62	.48	1.00	.63
systematiek	.63	.04	.41	1.00

Wel koöriëntatie - weinig participatie (N = 26)

	Arg.sterkte	deskund.	helderheid	systematiek
Arg.-sterkte	1.00	.43	.05	- .03
deskundigheid	.43	1.00	.25	.27
helderheid	.05	.25	1.00	.42
systematiek	- .03	.27	.42	1.00

	Arg.sterkte	deskund.	helderheid	systematiek
Arg.-sterkte	1.00	.05	.06	.17
deskundigheid	.05	1.00	- .31	- .06
helderheid	.06	- .31	1.00	.40
systematiek	.17	- .06	.40	1.00

13. De wedijver met de meer bekwame ander is sterker in de konditie wel koöriëntatie dan in de konditie geen-koöriëntatie. De verklaringsgrond voor dit verschijnsel kan drieërlei zijn:

- 1) de wedijver is een uitvloeisel van het attributie-effekt - consistentie tussen personen. De konsensus over waarden en kognities leidt tot druk op M.B.A.
- 2) De proefpersonen ervaren tijdens de kommunikatie een Gestalte-achtige konfiguratie van twee zwakkeren tegenover één sterkere en zien de situatie vanaf dit moment in termen van een koalitie.
- 3) De wedijver treedt op als een kombinatie van beide factoren.

De onder 1) vermelde interpretatie biedt de grootste overeenkomst met de door ons ontwikkelde analyse. Dit design kan echter geen uitsluitsel geven over de juistheid van onze interpretatie. Bij de diskussie komen we terug op dit probleem. De onder 2) vermelde interpretatie is rechtstreeks af te leiden uit de hypothesen 3 en 4 van de sociale vergelijkingstheorie. Omdat de specifieke achtergrond van de door ons aangetroffen wedijver niet te bepalen is, missen we ook de mogelijkheid om de aard van de wedijver nader te specificeren. Nu de koöriëntatiekondities onderling blijken te verschillen voor wat betreft de ervaren wedijver, dienen we ons af te vragen of wedijver wellicht een rol gespeeld kan hebben bij het weerstaan van de invloed van de M.B.A. Met het oog hierop is de point-biserial korrelatie van de mate van ervaren wedijver met M.B.A. met de definitieve keuze berekend. De korrelaties blijken in beide kondities zeer laag (non-koö $R = .06$; koö $R = .19$) en niet signifikant te zijn. Dit gegeven is een aanwijzing, dat de ervaren wedijver waarschijnlijk geen rol van betekenis heeft gespeeld bij de beïnvloeding. Daarbij krijgt tevens de gedachte meer grond, dat wij de weerstand in de koöriëntatiekondities tegen

de invloed van M.B.A. mogen toeschrijven aan de faktor konsistentie tussen gekoörienteerde gelijken. Nieuwsgierig geworden naar het criterium, dat wel samenhang vertoont met een eventuele beïnvloeding door de M.B.A., hebben we gezocht naar mogelijke korrelaties tussen de deskundigheidsitems en het zich al of niet laten beïnvloeden.

Relatie deskundigheidsitems met beïnvloeding door M.B.A.

	Geen koörientatie	wel koörientatie
Arg.-sterkte	.50	.30
helderheid	.74	.05
systematiek	.22	.22
logika	.06	.16

.

I. INLEIDING:

In de vorige studie hebben wij de bespreking van de interne validiteit afgesloten met de konklusie, dat onderzoek gewenst is, waarin rekening wordt gehouden met meer nivo's van koörientatie en deskundigheid. Tevens zou daarbij de structuur van de taak als onafhankelijk variabele moeten worden opgenomen. Ook is opgemerkt, dat de cognitieve elementen en de waardenelementen, die in de argumenten zitten opgesloten, een onverwachte werking kunnen hebben. Deze elementen kunnen nl. met elkaar interakteren. Wanneer b.v. een argument met een hoge sociale waardenorientatie wordt afgewisseld met een argument van een hoge economische waardenorientatie, dan kan er een kontrasteffect optreden. Het economische en het sociale argument kunnen in combinatie als inkonsistent worden beleefd. Het kan zijn, dat persoon - bij het vernemen van het economische argument - een ongerijmdheid ontdekt met voorafgaande sociale argumenten - in de ogen van de proefpersoon spreekt de expert zichzelf tegen. Deze beleving bij de proefpersoon zal vooral dan plaatsvinden, wanneer hij zelf ten opzichte van het probleem redeneert vanuit een homogene waardenorientatie. Aangezien dit kontrasteffect voor ons eerder een toevallig effect is, dat wij niet in verband willen brengen met de structuur en het nivo van de boodschap van de expert, dienen wij het optreden van dergelijke contrasten d.m.v. een pilotstudie uit te sluiten.

Bij de ontwikkeling van het onderhavige onderzoeksontwerp is nog een andere gedachte minstens zo belangrijk geweest: wanneer wij aannemen, dat de werking van beide factoren - koörientatie en deskundigheid - voornamelijk verloopt via bepaalde attributieprocessen bij de te beïnvloeden persoon, ligt het voor de hand om na te gaan of de effecten van de eerder genoemde hypothesen zich ook zullen manifesteren op puur cognitief nivo - dus in een situatie, waar-

in de persoon zich uitsluitend als beoordelaar kan opstellen, zonder dat hij als betrokkene het overleg ervaart.

De hierboven gereleveerde overwegingen hebben wij gekozen voor een breder opgezette replikatie van de vorige studie, maar dan als gedachtenexperiment. Een dergelijke vorm van experimenteren onderscheidt zich van het ervaringsexperiment in die zin, dat de proefpersoon een bepaalde situatie niet werkelijk ervaart, maar dat die situatie hem wordt gepresenteerd - hetzij schriftelijk, hetzij mondeling. Aan de proefpersoon wordt nu gevraagd om te voorspellen hoe een bepaalde - in de gepresenteerde situatie beschreven - ander zal reageren, of hoe zijn eigen reacties in een dergelijke situatie zouden zijn. Bij de keuze voor dit type experiment hebben verder de volgende overwegingen nog een rol gespeeld:

- de geringe tijd, die een gedachtenexperiment van de proefpersoon vraagt, houdt het aantal weigeraars tot een minimum beperkt. De steekproef verkrijgt mede daardoor meer het experimentele a-selekt-karakter.
- aan het gedachtenexperiment zijn ook risico's verbonden: de kans is groter, dat de proefpersoon als gevolg van de zeer uitvoerige presentatie van de experimentele situatie, die aan dit gedachtenexperiment wel haast inherent is, zich een gebrekkige representatie vormt van die situatie met als konsekwentie, dat de validiteit van het experiment benadeeld wordt.

Primair vanuit onze belangstelling voor beïnvloeding door middel van attributie, sekundair vanuit een explorerende instelling, verkozen wij het gedachtenexperiment.

Eerst bespreken wij in welk theoretisch perspectief de uitbreidingen van nivo's van koöriëntatie en deskundigheid moet worden gezien. Vervolgens wordt uiteengezet op welke wijze het experiment operationeel wordt gemaakt. Daarna worden de resultaten behandeld. In de discussie vindt de vergelijking plaats tussen dit experiment II en experiment I.

2. Konseptualisering van begrippen.

2.1. Drie nivo's van koörientatie.

Zoals gezegd op blz. 71 (interne validiteit) omvatte de koörientatieprocedure in experiment I meer dan alleen koörientatie op waarden. Er bestond eveneens overeenstemming op cognities en konsensus over de juiste oplossing. Aangezien de kracht en de werking van de koörientatie duidelijker naar voren kan komen, wanneer de effecten van meer gradaties kunnen worden beproefd, wordt in deze studie de faktor koörientatie met één nivo uitgebreid. Gekozen wordt voor toevoeging van een koörientatienivo, waarop wél waardenovereenstemming met de gelijk-bekwame ander bestaat, maar waar de konsensus over de juiste oplossingen ontbreekt. Doorvoering van deze situatie eist presentatie van een probleem met drie in plaats van twee mogelijke oplossingen. In deze situatie biedt de koörientatie aan de persoon drie mogelijkheden: blijven bij het eigen oorspronkelijke standpunt - keuze voor een nieuw standpunt dat in waarden soortgelijk is aan het eigen oorspronkelijke uitgangspunt - overname van het standpunt van de meer-bekwame, in waarden niet gelijk gerichte ander.

De eerste twee beslissingen betekenen het uitblijven van definitieve beïnvloeding van de meer-bekwame ander en zijn daarmee een bevestiging van de invloed van de faktor koörientatie.

Koörientatie op waarden - zonder konsensus over de juiste oplossing - wordt in deze studie met de term koörientatie Puur aangeduid. De veronderstelling is, dat de persoon ook in de konditie koörientatie Puur steun ontvangt uit de boodschappen van de in waarden gelijk gerichte ander; hij deelt met die ander een aantal, maar niet alle overwegingen, prioriteiten en procedures. Het ontbreken van volledige konsensus in deze situatie maakt de eigen positie evenwel minder sterk, zodat de persoon zich vaker dan in de konditie koörientatie konsensus door de gekoörienteerde ander of door de meer-bekwame ander zal laten beïnvloeden; de persoon moet het tenslotte met een belangrijk konsistentie criterium minder doen.

Ten aanzien van de konditie koörientatie Puur moet echter ook

rekening gehouden worden met een tweede mogelijkheid. Het is allerm minst denkbeeldig, dat er zich daar een, wat men noemt, Gestalt effect zal voordoen. Als namelijk het criterium van consistentie over personen voor het beoordelen en beslissen een belangrijke rol speelt, dan kan de konditie koörientatie Puur makkelijk worden gezien als een situatie waar deze consistentie volledig ontbreekt. Perceptie van de situatie van drie individuen, die elk een van elkaar verschillende oplossing voor eenzelfde probleem propageren, kan het besef aktiveren, dat het probleem geen algemeen geldende oplossing kent. De persoon krijgt dan het inzicht, dat voor dit probleem geen universele waarheids- of wenselijkheidskriteria gelden. Ieder is dan - in de ogen van de persoon - vrij om te bepalen wat de beste oplossing is. Wellicht ervaart hij dan toch de wenselijkheid om tot overeenstemming over bepaalde criteria te komen. Dit mogen we althans op grond van de uitgangspunten van de sociale vergelijkingstheorie verwachten. Het ligt dan voor de hand, dat de persoon - meer dan in andere koörientatie kondities - geneigd zal zijn om de voorstellen en de argumenten van hemzelf en de overlegpartner als gelijkwaardig te beschouwen. In deze situatie wordt de persoon, als gevolg van discrepantie in waardenorientatie, het minst beïnvloed door de argumenten van de expert. De voorspelde beïnvloedbaarheidsvolgorde was aanvankelijk: 1. non-koörientatie, 2. koörientatie Puur, 3. koörientatie konsensus. De a priori ontwikkelde overwegingen over de kansen op een Gestalt effect impliceren, dat rekening gehouden moet worden met een andere beïnvloedbaarheidsvolgorde: 1. non-koörientatie, 2. koörientatie konsensus, 3. koörientatie Puur. De koörientatiehypothese wordt derhalve op twee manieren geformuleerd.

Hypothese 1.

De effectieve invloed van de meer-deskundige op de beslissing van de minder-deskundige neemt - volgens het oordeel van de beoordelaar - af, evenredig aan de toenemende mogelijkheden tot koörientatie van de minder-deskundige.

De tweede formulering is minder specifiek:

Hypothese 1a.

De effectieve invloed van de meer-deskundige op de beslissing van de minder-deskundige neemt - volgens het oordeel van de beoordelaar -

af, wanneer de minder-deskundige over mogelijkheden tot koörientatie beschikt.

2.2. Deskundigheid en participatie.

De lezer zij eraan herinnerd, dat wij in experiment I slechts één nivo van deskundigheid operationaliseerden. Hierdoor was destijds volledige replikatie van de toetsing voor de interactiehypothesen uit de Mulder-Wilke studie onmogelijk en moest in plaats daarvan worden volstaan met de toetsing van het participatie-effekt.

Daarom prefereren wij voor het gedachtenexperiment de invoering van twee deskundigheidsnivo's, waardoor dan de toetsing van de in het Mulder-Wilke experiment gehanteerde hypothesen wel mogelijk wordt. Omdat de achtergronden van de mogelijke effecten van deskundigheidsmacht - al of niet in combinatie met participatie - bij de discussie van het vorige experiment reeds ter sprake zijn gekomen, kunnen wij hier volstaan met het weergeven van de betreffende hypothesen:

Hypothese 2 (deze stelling is vergelijkbaar met hypothese 1 in het Mulder-Wilke experiment).

hoe groter de deskundigheid van de meer-bekwame ander (M.B.A.), des te groter is - volgens de beoordelaar - de effectieve invloed van M.B.A.'s argumenten op de oordeelsvorming van de minder bekwame persoon.

Hypothese 3 (vergelijkbaar met hypothese 2 in het Mulder-Wilke experiment, analoog aan hypothese 2 in experiment I).

Hoe groter de deskundigheidsmacht van de M.B.A. en hoe omvangrijker de participatie van de minder-bekwame persoon met de M.B.A. in de besluitvorming, des te groter is - volgens de beoordelaar - de effectieve invloed van de M.B.A. op de oordeelsvorming van de minder-bekwame ander.

Aangezien wij veronderstellen, dat de koörientatiefactor de effectieve invloed van de deskundigheidsmacht niet ongemoeid zal laten, wordt door ons nog een vierde hypothese geformuleerd:

Hypothese 4 (vergelijkbaar met hypothese 3 in experiment I).

Naarmate de koöriëntatie op waarden onder de minder-deskundigen omvangrijker is, zal - volgens de beoordelaar - het extra beïnvloedings-effekt, dat via de omvang van de participatie uitgaat van de deskundigheidsmacht, kleiner zijn.

2.3. Exploratie van de gepercipieerde wedijver.

In experiment I hebben we gezien, dat de proefpersoon meer wedijver percipieert, zodra er sprake is van koöriëntatie. Ofschoon wij toen veronderstelden, dat wedijver opgevat moest worden als een druk op de M.B.A. om van positie te veranderen, waarbij de druk gezien moet worden als een "pressure to uniformity", - in het kader van het vergelijken op waarden - boden de gevonden data geen zekerheid over de juistheid van deze interpretatie. De wedijver kan daar in beginsel ook een rol hebben gespeeld in het vergelijken op bekwaamheden.

Nu wij in het gedachtenexperiment twee deskundigheidsnivo's invoeren, wordt exploratie van de wedijver beter uitvoerbaar. Als wedijver opgevat wordt als de uiting van een streven om de M.B.A. in bekwaamheid te evenaren of te overtreffen, dan zullen de proefpersonen meer wedijver met de M.B.A. percipieren, naarmate M.B.A.'s deskundigheid kleiner is (hypothese 3 en 4, Festinger, 1954).

Als wedijver daarentegen gezien wordt als een uiting van druk naar uniformiteit, binnen het kader van het vergelijken op waarden, dan zal de wedijver met de M.B.A. uitsluitend een functie zijn van het nivo van de koöriëntatie. De met M.B.A. gepercipieerde wedijver zal dan sterker zijn, naarmate de koöriëntatie onder de gelijk bekwaamen groter is.

II. METHODEN.

1. Deelnemers.

Deelnemers aan dit experiment zijn scholieren uit de hoogste klassen van een middelbare school. De klassen 4 en 5 van het HAVO-onderwijs en de klassen 5 en 6 van Atheneum en Gymnasium.

2. Wervingsprocedure.

Aan de leerlingen wordt gevraagd of zij gedurende één uur in het leslokaal willen meewerken aan een onderzoek, waarin wordt nagegaan in hoeverre mensen het gedrag van anderen aan de hand van summier informatie kunnen voorspellen. Op dit verzoek wordt door 216 van de 220 leerlingen positief gereageerd. Dan volgt de introductie van het gedachtenexperiment.

3. Randomisering.

Om volledige randomisering van beoordelaars over de kondities te bereiken, zijn in elke klas de 12 kondities at random over de leerlingen uitgereikt. Tevens is ervoor gezorgd, dat elk opleidingstype in elke konditie proportioneel in dezelfde verhouding aanwezig is (HAVO 7, Atheneum 7, Gymnasium 4).

4. Vormgeving aan het ontwerp.

Nu het aantal nivo's van de factoren koöriëntatie en deskundigheid wordt uitgebreid, krijgen we het volgende ontwerp:

Tabel 1. Ontwerp voor het gedachtenexperiment.

	non-koöriëntatie		koöriëntatie Puur		koöriëntatie consensus	
	a_1		a_2		a_3	
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.
	c_1	c_2	c_1	c_2	c_1	c_2
matige deskundigheid	18	18	18	18	18	18
b_1						
grote deskundigheid	18	18	18	18	18	18
b_2						

w.p. = weinig participatie

v.p. = veel participatie.

+ aantal proefpersonen per cel $N = 18$
 totaal aantal proefpersonen $N = 216$.

De opzet van dit 3 x 2 x 2-ontwerp is om aan iedere proefpersoon slechts één van de twaalf situaties voor te leggen. Wat voor de beoordelaar (= proefpersoon) in dit experiment beschreven wordt, is een weergave van wat de proefpersoon in het ervaringsexperiment meemaakt. In het vervolg zullen we de proefpersoon in het gedachtenexperiment met de term beoordelaar aanduiden. Dit ter onderscheiding van de personen, die hun in de 12 situaties worden beschreven.

De beoordelaar wordt als volgt in het experiment ingeleid:

"Dit is een onderzoek naar het beoordelen van situaties. Wij willen onderzoeken of mensen, die een bepaalde situatie meemaken, deze situatie op dezelfde manier zien als de mensen, die de situatie niet echt beleven, maar er alleen over verteld wordt. Het komt hierop neer: we zullen stap voor stap een bepaalde situatie beschrijven, net zoals anderen hem ervaren hebben. Probeer je zo goed mogelijk voor te stellen, hoe jij zou reageren, als je de situatie werkelijk zou meemaken. Nadat je de beschrijving gelezen hebt, zullen we je een vragenlijst voorleggen, zodat we kunnen nagaan hoe jij de situatie beoordeelt."

Dan gaat de beschrijving voor de beoordelaar verder met een samenvatting van wat er tijdens een bepaalde experimentele zitting gebeurt. Deze beschrijving omvat de volgende punten:

- Het doel van het onderzoek alsmede de kondities, waaronder men kan communiceren.
- De rol van de proefpersoon (planoloog), zijn taak (oplossen van een planologisch probleem) en de rol van de groep (planologisch team).
- De deskundigheidsverhoudingen, zoals die blijken uit een bepaalde test, die de betrokkenen, voorafgaand aan de uitoefening van hun rol als teamgenoot, maakten. Dit gebeurde alleen in de konditie grote deskundigheidsmacht.
- De instructie aan beoordelaar om speciale aandacht aan één van de proefpersonen, t.w. proefpersoon A, te besteden.
- De fasen, waarin de proefpersonen zullen werken, t.w.
fase 1 - ieder groepslid werkt individueel aan de oplossing van het probleem, waarvoor de groep zich geplaatst ziet. Er wordt een samenvatting gegeven van de oplossing, zoals A die individueel konstrueert.

fase 2 - schriftelijke kommunikatie tussen de groepsleden over de beste oplossing.

Er wordt een chronologische presentatie gegeven van de boodschappen tussen de partners.

fase 3 - de definitieve individuele beslissing.

De beoordelaar wordt gevraagd om te voorspellen, hoe één van de proefpersonen, nl. proefpersoon A, op grond van de gegevens definitief zal kiezen.

Voor een verdere uiteenzetting van de experimentele opzet zij verwezen naar bijlage II, waar het experiment integraal wordt weergegeven.

Voor wat de voorspelling van de definitieve keuze van proefpersoon A betreft, bestaan er voor de beoordelaars drie alternatieven:

I centrum van de stad in een park

II rand van de stad in een weiland

III halverwege centrum en rand.

5. Operationalisatie van de onafhankelijke variabelen.

Tot zover de elementen, die gemeenschappelijk zijn geweest aan alle kondities. Nu volgt een beschrijving van de operationalisatie van de factoren koörientatie, deskundigheid en participatie.

5.1. Koörientatie.

De faktor koörientatie wordt met behulp van drie nivo's geoperationaliseerd.

a) Non-koörientatie.

Hier communiceert proefpersoon A met slechts één kollega, B, die een ander voorlopig standpunt inneemt en andere argumenten hanteert. De argumenten van A hebben altijd een sociale inslag. De argumenten van B hebben soms een sociale-, soms een economische- of technische inslag.

b) Koörientatie Puur.

Kommunikatie tussen drie personen: A, B en C. De drie proefpersonen

hebben elk afzonderlijke voorlopige oplossingen gekozen. (De communicatie van A met C is hier identiek aan de communicatie van A met B in de konditie non-koörientatie.) A en B nemen daarentegen in koörientatie Puur weliswaar verschillende voorlopige standpunten in, maar hanteren wel gelijksoortige argumenten met dezelfde waardenorientatie. A en B vertonen in hun communicatie met C overeenkomstige, maar niet volledig identieke verschillen. B vervult in de konditie koörientatie Puur resp. koörientatie konsensus een andere rol - nl. die van peer - terwijl hij in de konditie non-koörientatie de M.B.A. is.

c) Koörientatie konsensus.

A communiceert met B en C. A en B blijken dezelfde voorlopige beslissingen genomen te hebben. Ook hun argumenten vertonen veel overeenkomst. Beide vertonen in de communicatie met C nagenoeg dezelfde verschillen. (Verschil van oplossing, verschil in waardenorientatie.)

5.2. Deskundigheidsmacht.

a) Grote deskundigheid.

Beoordelaar maakt kennis met een communicatiesituatie, waarin partner C als veel bekwaamer wordt ervaren dan de beide andere proefpersonen en wel op grond van drie factoren, nl. 1) de testresultaten (veronderstelde deskundigheidsmacht) en de argumenten, die 2) van C kwalitatief beter en 3) kwantitatief talrijker zijn dan die van A en B (modaliteiten).

Het verschil in kwaliteit van de argumenten wordt bepaald door de relevantie en de consistentie van het argument en tevens door de onderlinge samenhang van de argumenten. In de condities, koörientatie Puur, koörientatie konsensus, waarin ook de proefpersoon B betrokken is, blijkt deze persoon op de test gelijk bekwaam te zijn aan A; tevens zijn de argumenten van C kwalitatief en kwantitatief gelijk aan die van B.

b) Matige deskundigheid.

In afwijking van de hierboven beschreven operationalisatie ontbreekt hier de informatie over tests en verschillen in testprestaties.

taties tussen A, B en C. De verschillen in kwantiteit en kwaliteit van de argumenten tussen A enerzijds en B en C anderzijds zijn wel ingevoerd. In tegenstelling tot de studie van Mulder-Wilke ligt het verschil tussen de deskundigheidskondities niet in de *kwaliteit* van de argumentatie, maar in de manipulatie van de *veronderstelde* deskundigheid. B vervult in de konditie koöriëntatie puur resp. koöriëntatie konsensus een andere rol, n.l. die van peer, terwijl hij in de konditie non-koöriëntatie de M.B.A. is.

5.3. Participatie.

a) Weinig participatie.

A, B en C wisselen ieder 4 boodschappen uit. Elke boodschap bevat steeds een nieuw argument.

b) Veel participatie.

A, B en C wisselen ieder 8 boodschappen uit. De boodschappen van C bevatten steeds een nieuw argument. Voor A en B bevatten alleen de eerste vier boodschappen nieuwe argumenten, de laatste vier boodschappen zijn slechts herhalingen van de eerder gebezigde argumenten.

6. Controle op de inhoud van de argumenten.

Voorafgaand aan het gedachten-experiment werd een enquête bij 60 Havo-Atheneum leerlingen afgenomen, teneinde de door ons opgestelde argumentensets op hun waardenorientatie en hun sterkte (deskundigheidsmanipulatie) te controleren. Voor elk standpunt was een reeks van argumenten opgesteld. Iedere leerling beoordeelde de argumenten van slechts één standpunt. Hem of haar werd gevraagd de argumenten op drie criteria te bekijken:

- de belangrijkheid of de relevantie van het argument voor het betreffende standpunt,
- de economische lading van het argument,
- de sociale lading van het argument.

Voor elk aspect werd nu per argument de gemiddelde score vastgesteld.

Met behulp van de door deze vergelijkbare proefgroep verkregen beoordelingen, werden de argumenten sets voor A, B en C bepaald. Voor de argumenten van de M.B.A. werden alleen de als kwalitatief hoog beoordeelde argumenten gekozen. Voor de standpunten van A en B werden argumenten geselecteerd, die op een 12-punts Likert schaal gemiddeld 2 of meer punten lager geskoord werden. A's en B's argumenten waren bovendien sociaal van orientatie; de argumenten van M.B.A. waren (C) voor een deel sociaal-, voor een ander deel economisch-technisch van karakter.

III. METINGEN EN ANALYSE.

1. Metingen.

De metingen zijn vrijwel gelijk aan die van experiment I; enkele - o.i. overbodige-vragen zijn niet meer in de vragenlijst opgenomen. De indeling van de vragen is gelijk gebleven, zodat hier niet nogmaals op ingegaan behoeft te worden. Wij volstaan met de vermelding dat de keuzevraag drie alternatieven i.p.v. twee bevat en dat de overige vragen steeds aan de hand van 7-puntsschalen beantwoord konden worden. Aan de polen van de schaal zijn de betreffende adjectieven of uitspraken als sterk vóór of sterk tegen geplaatst.

2. Analyse.

De data worden geanalyseerd m.b.v. variantieanalyse technieken en de chi-kwadraat-toets. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de door Winer gepresenteerde schema's¹⁾, waar mogelijk wordt het analyseschema voor herhaalde metingen toegepast²⁾. De berekeningen zijn uitgevoerd m.b.v. de komputerprogramma's voor variantieanalyse van T. Kwaaitaal en E. Roskam. Aangezien niet iedere vraag door elke proefpersoon is beantwoord, is gebruik gemaakt van analyses volgens de oplossing van de ongewogen gemiddelden³⁾. Wanneer het schema van de herhaalde metingen wordt toegepast, vereist het komputerprogramma, dat het aantal proefpersonen in alle gevallen gelijk is. Om aan deze voorwaarde te voldoen, zijn - indien nodig - de skores van proefpersonen at

random geëlimineerd. Voor de keuzevraag is ook het variantieanalyse-systeem op dichotome data toegepast.

IV. RESULTATEN.

Evenals in experiment I zullen de resultaten in vier gedeelten worden gepresenteerd.

1. De hoofdmeting - het advies inzake de beste oplossing voor het planningsvraagstuk - d.i. de meting over het door beoordelaar voorspelde gedrag. Volgens de hypothesen moet het gedrag van de beoordelaar volgens dezelfde regels verlopen, als die welke voor de proefpersoon in het ervaringsexperiment gelden, wat dus inhoudt dat de voorspellingen van de beoordelaar zullen samenvallen met de gedragskeuze van de proefpersoon in het ervarings-experiment: Tabel 2 geeft ons een beeld in hoeverre onze verwachtingen empirisch worden ondersteund.

Aangezien onze hypothesen betrekking hebben op zowel hoofdaffekten H1, H2, als op interacties H3 en H4, werd bij wijze van eerste benadering, variantieanalyse op de keuzedata toegepast. Met het oog op de bezwaren die tegen toepassing van faktoriële variantieanalyse op dichotome data kunnen worden ingebracht⁴, zullen wij voor de verifikatie van de specifieke hypothesen gebruik maken van de chi-kwadraat-toets.

Tabel 3. Variantieanalyse. Beoordelaar's voorspellingen ten gunste van standpunt M.B.A.

	SS	df	MS	F	P
a. SS koörientatie	1.175	2	0.5875	3.00	< .05
b. SS deskundigheid	1.503	1	1.503	7.53	< .01
c. SS participatie	0.463	1	0.463	2.33	< .25
SS a x b	0.417	2	0.208	1.00	
SS a x c	0.105	2	0.052	0.03	
SS b x c	0.074	1	0.074	0.04	
SS a x b x c	2.110	2	1.055	5.32	< .01
Error	40.610	204	0.199		

Tabel 2. A's definitieve keuze zoals beoordelaar die voorspelt.

		b ₁ Deskundigheid matig						b ₂ Deskundigheid groot									
		c ₁			c ₂			c ₁			c ₂			Σ		Σ	
		w.p.			v.p.			w.p.			v.p.			Σ		Σ	
		E	P	S	E	P	S	E	P	S	E	P	S	E	P	S	ΣΣ
a ₁	Non-koöriëntatie	5	0	13	7	1	10	9	0	9	7	0	11	28	1	43	72
a ₂	Koöriëntatie puur	2	2	14	4	0	14	2	3	13	7	0	11	15	5	52	72
a ₃	Koöriëntatie Kons.	1	0	17	4	0	14	8	2	8	8	0	10	21	2	49	72
Σ		8	2	44	15	1	38	19	5	30	22	0	32	64	8	144	216

E = standpunt oorspronkelijke keuze M.B.A.

P = standpunt oorspronkelijke keuze gekoöriënteerde gelijke

S = standpunt oorspronkelijke keuze subjekt A.

w.p. = weinig participatie

v.p. = veel participatie.

Duidelijk is dat de verschillen tussen de frekwenties van de koö-kondities significant zijn. Hetzelfde geldt voor de deskundigheidskondities. Verder is er een significant tweede orde interactie effect. De analyse indiceert, dat in elk geval de eerste twee hypothesen door de data ondersteund worden.

Koöorientatie.

De verwachtingen voor H1 en H1A luiden respectievelijk:

H1: $a_1 > a_2 > a_3$; H1A: $a_1 > a_2 = a_3$

Tabel 4. Voorspellingen voor A standpunt gekoörienteerde gelijke enerzijds en voorspellingen voor standpunt meer bekwaam ander anderzijds.

	E	P&S	Σ
a_1 Non-koöorientatie	28	4	72
a_2 Koöorientatie puur	15	57	72
a_3 Koöorientatie konsensus	21	51	72
Σ	64	152	216

E = Expert = M.B.A. = c; P = gekoörienteerde partner B; S = subjeet A.

Chi-kwadraat = 5.83; df = 2 .05 < P < .10

Tabel 5. Vergelijking tussen twee koöorientatiekondities op voorspellingen voor keuzes voor standpunt E, respectievelijk voor standpunten S en gekoörienteerde partner.

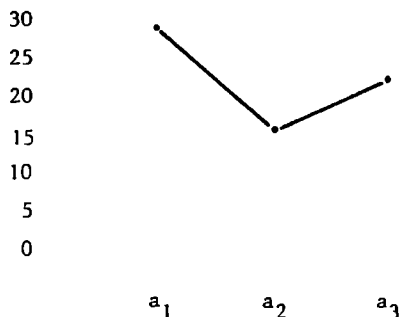
	E	P&S	Σ
Non-koöorientatie a_1	28	44	72
Koöorientatie $a_2 + a_3$	36	108	144
Σ	64	152	216

Chi-kwadraat = 4.48; df = 1; P < .05

Vergelijking van de data in Tabel 4 met Tabel 5 maakt ons duidelijk dat hypothese 1A, beter dan hypothese 1, door de data wordt onder-

steund. Dit betekent dat koöriëntatie op waarden op zich al voldoende is om een relativerend effect op de deskundigheidsmacht te activeren. In Figuur 1 is deze tendens grafisch weergegeven.

Figuur 1. Voorspelde keuze voor standpunt van E.



Ter bepaling van de juiste betekenis van dit laatste resultaat dienen we na te gaan of de koöriëntatie kondities van elkaar verschillen in het aantal keuzes, dat verandering in A's standpunt impliceert.

Tabel 6. Voorspellingen voor keuzes E of P (impliciet verwachte verandering van A's voorkeur).

	E+P	S	Σ
a_1	29	73	72
a_2	20	52	72
a_3	23	49	72
Σ	72	144	216

Chi-kwadraat = 2.6.2; df = P > 20

Tabel 6 maakt ons duidelijk dat de konklusie, die t.a.v. de koöriëntatie gemaakt kan worden, als volgt moet luiden: men blijft in de 3 kondities even vaak op het eigen standpunt staan, maar er is wel een tendens om, wanneer de gekoöriënteerde partner ontbreekt, die het eigen standpunt ondersteunt, vaker voor het standpunt van E, de expert, te kiezen.

Deskundigheid.

Hypothese 2 stelt: $b_2 > b_1$.

Tabel 7. Verwachte keuzes.

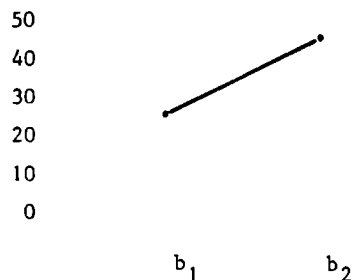
	b_1	b_2	Σ
E	22	41	64
P+S	85	67	152
Σ	108	108	216

b_1 = matige deskundigheid; b_2 = grote deskundigheid;

chi-kwadraat = 7.14; df = 1; $P < .01$.

De verwachte invloed van E of M.B.A. is groter in de konditie grote deskundigheid dan in de konditie matige deskundigheid. Hypothese 2 wordt door de data duidelijk gesteund.

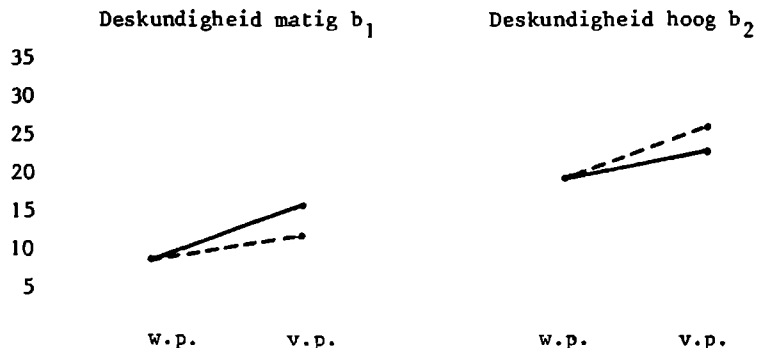
Figuur 2. Keuze voor standpunt E.



Interactie-effecten.

H3 en H4 zijn hypothesen die op interactie-effecten betrekking hebben. Noch in dit experiment noch in experiment I vinden we trends, die H3 of H4 zouden kunnen bevestigen. De figuren 3 en 4 illustreren de diskrepantie tussen te verwachten en gevonden trends.

Figuur 3. Voorspelde keuze voor standpunt van meer bekwame ander.

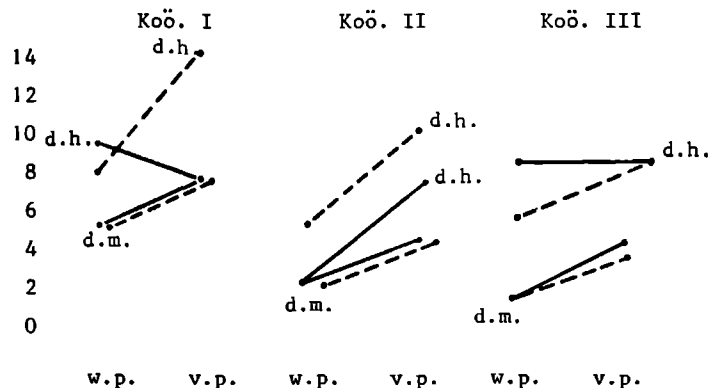


w.p. = weinig participatie

v.p. = veel participatie.

De gestippelde lijn geeft de theoretisch te verwachten trend. De gesloten lijn presenteert de empirisch gevonden trend. Aan de hand van tabel 5 stellen wij vast, dat het interactie-effekt van de deskundigheidsmacht uitblijft. De waargenomen trend verloopt eerder in omgekeerde richting. Bezien we de grafiek in figuur 4 dan wordt, aan de hand van de diskrepantie in koö. I en koö. III, duidelijk dat het koöriëntatie-effekt als 2e orde interactie-effekt ontbreekt.

Figuur 4. Voorspelde keuze voor standpunt van meer bekwame ander.



d.h. = deskundigheid hoog.

d.m. = deskundigheid matig.

w.p. = weinig participatie

v.p. = veel participatie

Koö. = koöriëntatie.

De gestippelde lijn presenteert de theoretisch te verwachten ontwikkeling. Geen steun dus voor de hypothesen 3 en 4.

Beoordelaar's perceptie voor de deskundigheidsverhoudingen.

Om de indruk van beoordelaar vast te stellen t.a.v. de deskundigheidsverhoudingen, zoals hij die vanuit A's perspectief heeft gezien, zijn een drietal vragen gesteld. Deze vragen hebben betrekking op de volgende aspecten:

- het rechtstreekse oordeel van beoordelaar over de *deskundigheid*, die A aan zijn eigen argumenten toekent en aan C en B;
- het oordeel van beoordelaar over de *argumentensterkte*, die A aan zijn eigen argumenten toekent en aan die van C en B,
- beoordelaar's verwachtingen van A's oordeel over de sterkte van de argumenten van C en B, als hij deze vergelijkt met de sterkte van de eigen argumenten.

De beantwoording van de eerste twee sets van vragen is minder konsekwent door de beoordelaars uitgevoerd dan de beantwoording van de laatste vraag. Vermoedelijk is het geven van een eigen oordeel in dit geval betekenisvoller dan het taxeren van de bekwaamheden zonder een expliciet vergelijkende kontekst. Aangezien analyses van de verschillende antwoorden grotendeels dezelfde resultaten te zien geven, zullen wij bij de presentatie van de data volstaan met het weergeven van de relatieve argumentensterkte. De data op de andere vragen staan vermeld in de bijlagen bij Hoofdstuk II.

Eerst komen de resultaten aan de orde, die betrekking hebben op de relatieve argumentensterkte, dan de antwoorden die de directe vraag naar de deskundigheid en de direkte argumentensterkte betreffen.

De sterkte van de argumenten van C en B vergeleken met de argumentensterkte van A.

Om een nauwkeuriger beeld te krijgen over de waargenomen verhouding in sterkte tussen de argumenten van A met die van C en B, is de beoordelaar gevraagd of de argumenten van B en C in de ogen van A even sterk of minder sterk waren dan die van hemzelf.

Tabel 8. Argumenten van C en A door beoordelaar vanuit A's perspectief op sterkte met elkaar vergeleken. (N = 214)

	non-koö.		koö. puur		koö. kons.	
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.
Deskundigheid matig ⁺⁾	7.30	8.60	5.40	7.80	6.80	7.60
Deskundigheid groot	9.10	8.80	6.40	8.80	9.20	9.40
	x 8.40		x 7.10		x 8.30	

koö. = koöorientatie

+) hoe hoger de score, des te

w.p. = weinig participatie

sterker de argumenten van c.

v.p. = veel participatie

t.o.v. a.

De tabel toont een significant effect op de factoren deskundigheid en participatie en een minder significant effect op de koöorientatie faktor. De effecten zijn resp. voor koöorientatie: $F = 2.39$; $df = 2$; $P < .09$, voor deskundigheid: $F = 6.52$; $df = 1$; $P < .01$ en voor participatie: $F = 4.37$; $df = 1$; $P < .03$.

In gedachten houdend, dat de score '8' aangeeft, dat de beide personen over even sterke argumenten beschikken, zien we dat de M.B.A. sterkere argumenten geeft in de konditie grote deskundigheidsmacht, maar dat dit niet meer het geval is in de konditie matige deskundigheidsmacht. Dit resultaat kunnen we als een bevestiging van hypothesen 2 beschouwen.

Wat het participatie-effect betreft, blijkt dat vooral in de konditie matige deskundigheid de argumenten van M.B.A. aan sterkte winnen, dankzij de duur van het overleg. In de konditie non-koöorientatie wordt hij zelfs iets sterker dan A, terwijl deze zelfde ontwikkeling zich nog krachtiger afspeelt in de konditie koöorientatie puur. Deze tendens is duidelijk van minder betekenis in de konditie koöorientatie konsensus. De analyse van de vergelijking tussen de argumentensterkte van A en B biedt een verrassend beeld: de ar-

gumenten van A blijken n.l. in alle kondities sterker gevonden te worden dan die van B. De geïnteresseerde lezer vindt de tabel in bijlage II.

- De rechtstreekse vraag naar de deskundigheid.

C wordt deskundiger gevonden dan A in de konditie grote deskundigheidsmacht, terwijl het omgekeerde het geval is in de konditie matige deskundigheidsmacht (hypothese 2). Daarnaast neemt A's deskundigheid toe, naarmate de mogelijkheden tot koöriëntatie groter worden. Hier dus een bevestiging in de lijn van hypothese 1 ($F = 3.66$; $df_1 = 2$; $df_2 = 164$, $P < .03$).

- De direkte argumentensterkte.

Hier tekent zich weer hetzelfde patroon af. C is deskundiger in de konditie grote deskundigheid; A is weer deskundiger in de konditie matige deskundigheid (hypothese 2). De argumenten van A en B worden als gevolg van de participatie zwakker ($P < .09$ en $P < .01$); terwijl de kracht van C's argumenten juist toeneemt ($P < .06$). Verder tekent zich een koöriëntatie-effekt af. De argumenten van A en C worden sterker naarmate de koöriëntatiemogelijkheden toenemen ($P < .05$, $P < .008$), terwijl de argumenten van A in de konditie koöriëntatie puur weer zwakker gevonden worden dan in de andere twee koöriëntatie-kondities. Dit laatste effect is echter niet significant. Steun voor hypothese 1A.

- Samenvatting van de resultaten van drie deskundigheidsmetingen.

De data ondersteunen over het algemeen de hypothesen 1 en 2. T.a.v. hypothese 3 kunnen we het volgende opmerken: de deskundigheid van C groeit in de konditie grote deskundigheid als gevolg van de participatie niet harder dan in de konditie matige deskundigheid, maar er is wel sprake van een algemene tendens tot een participatie-effekt. Het feit dat A's argumenten in de konditie matige deskundigheidsmacht niet zwakker zijn dan de argumenten van C, betekent op zichzelf nog niet dat C's argumenten in deze konditie zwak zijn geweest.

Vergelijking van onze data op deze vraag met de antwoorden, die Mulder en Wilke hierop verkrijgen, leert ons dat de deskundigheid van M.B.A. in de laatstgenoemde studie nog veel moeilijker werd erkend.

3. Kontrolemetingen.

Om de hypothesen t.a.v. de koöriëntatie te kunnen toetsen, is het voorwaarde, dat er verschillen zijn in waardenorientatie tussen C, d.i. de Meer Bekwame Ander enerzijds, en A en B anderzijds. Het zal duidelijk zijn, dat de betekenis van de faktor koöriëntatie evidentier is, wanneer de invloed van de M.B.A. op A ook al bij kleine verschillen in waardenorientatie afneemt. De perceptie van beoordelaar zal in overeenstemming met de feitelijke operationalisatie zijn, wanneer deze C in verhouding tot A en B als iets meer economisch en iets minder sociaal geörienteerd ziet; de orientaties van A en B dienen als even sterk sociaal te worden waargenomen. We hebben de beoordelaar de volgende vraag voorgelegd: "In welke mate denk je, dat A vindt, dat hijzelf in zijn argumentatie gebruik maakt van sociale motieven?" en "In welke mate denk je, dat A vindt, dat C (B) gebruik maakt van sociale motieven?"

Tabel 9. Door beoordelaar gepercipieerde waardenorientaties van C, A en B.

	C	A	B
Sociaal	8.40	10.80	9.50
Economisch	12.10	7.60	8.60

Als wij variantieanalyse op beoordelaar's perceptie van de waardenorientaties van A en C uitvoeren, waarbij de oordelen over deze orientaties alsherkende meting worden beschouwd, dan blijkt dat C's orientatie wat sterker economisch is en die van A. wat meer sociaal. De Tabel laat zien dat B steeds een tussenpositie inneemt.

	F	df ₁	df ₂	P
Sociaal	35	1	144	.000004
Economisch	129	1	144	.000000004

De verschillen zijn duidelijk significant. De opzet van deze studie kan in dit opzicht dus als geslaagd worden beschouwd. Tot onze verrassing ziet onze beoordelaar eveneens duidelijke verschillen tussen de orientaties van A en C. Deze verschillen blijken volledig gelokaliseerd te zijn binnen de konditie koörientatie puur, waar de partners voor verschillende voorlopige oplossingen kiezen. Kennelijk heeft ook het innemen van een verschillend voorlopig standpunt invloed op de waardenorientatie, die men de ander toeschrijft.

4. Exploratieve metingen.

4.1. Wedijver.

Tijdens de discussie over de theoretische achtergronden van de wedijver, werd besproken hoe de wedijver met C geïnterpreteerd zou kunnen worden. Daarbij spraken wij de verwachting uit, dat wedijver meer een functie zou zijn van het vergelijken op waarden en cognities dan van het vergelijken op bekwaamheden. Vergelijken op waarden impliceert druk op de M.B.A., die het hoogst zal zijn in de konditie koörientatie konsensus. Bij het vergelijken op bekwaamheden is de wedijver met M.B.A. het grootst in de konditie matige deskundigheid. Eerst zullen we de gegevens t.a.v. de wedijver bezien over de afzonderlijke metingen voor C en B, daarna komen dezelfde data als herhaalde metingen ter sprake. Dan volgt een beschrijving van de resultaten, die expliciet betrekking hebben op de wedijver als een streven om de ander in bekwaamheid te overtreffen, en tenslotte volgt een samenvatting.

4.1.1 Wedijver voor de afzonderlijke metingen.

Eén van de vragen, die wij als de exploratieve metingen hebben afgenomen, luidde: "Denk je, dat A met C wedijverde" en

"Denk je, dat A met B wedijverde".

De gegevens staan in de vorm van gemiddelden in de tabellen 10 en 11 weergegeven.

Tabel 10. Wedijver van A met C.

	non-koö.		koö. puur		koö. kons.	
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.
Deskundigheid matig	8.50 ⁺⁾	7.90	10.40	9.40	11.10	13.00
Deskundigheid groot	5.20	6.90	10.00	8.90	10.10	11.70

+) Hoe hoger de skore, des te sterker de wedijver.

koö. = koöorientatie

w.p. = weinig participatie

v.p. = veel participatie.

De wedijver van A met C vertoont een sterk koöorientatie-effekt ($F = 18.10$; $df_1 = 1$; $df_2 = 194$ en $P < .0005$); het deskundigheidseffekt is betrekkelijk klein ($F = 4.40$). Interactieëffekten ontbreken. De beoordelaars verwachten kennelijk dat de proefpersoon meer druk op de M.B.A. zal gaan uitoefenen, naarmate hij over meer koöorientatiemogelijkheden beschikt.

In het licht van het koöorientatie-effekt bezien, is het deskundigheidseffekt vrijwel te verwaarlozen. Dit impliceert, dat de proefpersoon minder geneigd is druk op A uit te oefenen, wanneer hij A als deskundiger dan zichzelf beschouwt. Een konklusie is zonder veel moeite te trekken. Wedijver betekent hier primair druk op de ander als functie van het vergelijken op waarden.

Tabel 11. Wedijver van A met B.

	koö. puur		koö. kons.	
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.
Deskundigheid matig	6.20	5.60	2.00	2.60
Deskundigheid groot	6.90	6.10	4.10	4.00

koö. = koöorientatie

w.p. = weinig participatie

v.p. = veel participatie.

De gemiddelden in de Tabellen 10 en 11 laten zien, dat de wedijver met de G.B.A. als zwakker wordt getaxeerd dan de wedijver met M.B.A.

Beperken we ons alleen tot de data van Tabel 11, dan zien we dat de beoordelaar in de konditie koöriëntatie puur iets meer wedijver met G.B.A. zal ervaren, hetgeen verwacht kon worden ($F = 24.92$; $df_1 = 2$; $df_2 = 194$; $P < .00003$). De wedijver met G.B.A. is dus min of meer het spiegelbeeld van de wedijver met M.B.A. Het spiegelpatroon gaat zowel op voor de koöriëntatiefaktor als voor de deskundigheidsfaktor, hetgeen suggereert dat er wellicht toch een minimale wedijver als rivaliteit in de bekwaamheidssfeer wordt verwacht.

In dit licht bezien is het deskundigheidseffekt ($F = 3.69$; $P < .03$) betrekkelijk klein. Dit betekent dat wedijver met G.B.A. in de konditie grote deskundigheidsmacht weliswaar groter is dan in de konditie matige deskundigheidsmacht, maar dat dit effect in verhouding tot het koöriëntatie-effekt te verwaarlozen is.

4.2. Het overtreffen in bekwaamheden.

4.2.1. Taak als middel om de eigen bekwaamheden te tonen.

Wanneer wij willen nagaan in hoeverre de beoordelaar het aannemelijk achtte, dat A gemotiveerd was tot het vergelijken op bekwaamheden, dan is het zinvol om eerst vast te stellen in hoeverre de beoordelaar het plausibel vond, dat A de taak zou zien als een middel om zijn eigen bekwaamheden te tonen. Daartoe is hem de volgende vraag gesteld: "Soms komt het voor, dat mensen een bepaalde taak zien als een middel om hun eigen bekwaamheid te bewijzen. Andere taken zien zij helemaal niet als een middel om de eigen bekwaamheid te bewijzen. In welke mate denk je, dat B deze taak als een middel zal om zijn eigen bekwaamheid te bewijzen?". De antwoorden op deze vraag resulteerden over de kondities heen in een gemiddelde van $x = 9.75$. Dit is aan de lage kant, als men bedenkt, dat de maximale score 16 bedraagt. Het betekent dat de taak in de ogen van de beoordelaar slechts een matig middel is om zich met anderen op bekwaamheden te vergelijken. We mogen dan ook geen al te hoge verwachtingen koesteren over de mate, waarin het vergelijken op bekwaamheden in dit experiment op perceptueel nivo aanwezig is geweest.

4.2.2. Taak als middel om M.B.A. in bekwaamheid te overtreffen.

Ook t.a.v. de perceptie van deze tendens bieden de resultaten een duidelijk beeld.

Tabel 12. Mate waarin beoordelaar verwacht, dat A. de taak als een middel ziet om M.B.A. in bekwaamheid te overtreffen.

	non-koö.		koö. puur		koö. kons.	
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.
Deskundigheid matig	10.80 ⁺⁾	10.25	9.10	9.30	8.20	10.00
Deskundigheid groot	9.95	11.70	8.70	8.55	10.90	8.70

+) Hoe lager de skore, des te sterker de mate, waarin A volgens beoordelaar de opdracht heeft gezien als een middel om C te overtreffen.

koö. = koöorientatie

w.p. = weinig participatie

v.p. = veel participatie.

Ook hier zijn alleen de gemiddelden tussen de koöorientatie-kondities significant verschillend van elkaar ($F = 3.30$; $df_1 = 1$; $df_2 = 170$; $P < .04$). Dit betekent dat wedijver als vergelijken op bekwaamheden met M.B.A. eveneens in termen van koöorientatiemogelijkheden moet worden opgevat. Ook de gegevens m.b.t. het streven van de proefpersonen om G.B.A. te overtreffen ($\times 10$) vertonen dezelfde zwakke tendens, waar alleen de koöorientatiefaktor van enige betekenis is ($F = 3.80$, $df_1 = 1$; $df_2 = 113$; $P < .05$). Dit houdt in dat de rivaliteit met G.B.A. in de konditie koöorientatie puur groter is dan in de konditie koöorientatie konsensus. De konklusie luidt dan dat de beoordelaar een zwakke verwachting uitspreekt over het vergelijken op bekwaamheden van A met C en B. Hiermee vergeleken blijkt de minder specifieke vraag naar wedijver met A in het algemeen veel krachtiger beantwoord te worden. Het krachtige koöorientatie-effekt, dat in deze meting tot uitdrukking komt, maakt ons duidelijk dat de verwachting over de wedijver voor de beoordelaar de betekenis heeft van druk op de ander om van standpunt te veranderen.

Het gedachtenexperiment kan beschouwd worden als de herhaling van twee eerder uitgevoerde experimenten op ervarings-nivo; dit wil zeggen dat de proefpersoon een beschrijving ontvangt van de situatie, die de proefpersonen in de voorgaande ervaringsexperimenten als concrete reeks van gebeurtenissen hebben doorgemaakt.

De hypothesen zijn ontleend aan experiment I en aan het eerder besproken experiment van Mulder en Wilke.

Ter herinnering volgen nog de vier hypothesen:

- Hypothese 1A stelt, dat de proefpersoon zich minder vaak in zijn oordeel door een meer deskundige zal laten beïnvloeden, wanneer hij in de gelegenheid verkeert om van gedachten te wisselen met een gekoörienteerde ander.
- De hypothesen 2 en 3 hebben betrekking op de effecten van deskundigheidsmacht en de interactie van deskundigheidsmacht en participatie op de oordeelsvorming van de minder deskundige. Gesteld werd:
 - a) dat de invloed van de deskundige groter zal zijn, naarmate hij deskundiger is en
 - b) dat dit effect nog toeneemt, wanneer de participatie omvangrijker is.
- In hypothese 4 werd gesteld, dat het ekstra beïnvloedingseffect, dat via de interactie tussen deskundigheid en participatie tot stand komt, weer minder krachtig zal zijn in kondities waar ook de koöriëntatiefactor werkzaam is.

Omdat wij hebben aangenomen dat de werking van beide factoren, koöriëntatie en deskundigheid, verloopt via bepaalde attributieprocessen bij de te beïnvloeden persoon, ligt het voor de hand om te zien of de effecten van de eerder genoemde hypothesen zich ook zouden manifesteren in een gedachtenexperiment. Als dit het geval zou zijn, dan zou men met grotere plausibiliteit kunnen stellen, dat attributiefactoren voor de gevonden effecten verantwoordelijk zijn. Andere factoren, zoals rivaliteit (wedijver op bekwaamheden), die zich zeer makkelijk voordoen in een ervaringsexperiment, treden in een gedachtenexperiment met veel minder waarschijnlijkheid op.

De resultaten van deze studie ondersteunen ten dele de uitkomsten,

die met de vorige studies zijn behaald.

5.1. Er zijn koöriëntatie-effecten.

Persoon laat zich in zijn oordeel minder door de argumenten van de deskundige beïnvloeden, wanneer hij zich tegelijkertijd kan oriënteren op wat de in waarden overeenkomende, gelijke bekwaamheid ander te zeggen heeft. Dit resultaat verschilt met de uitkomsten van experiment I, in die zin, dat duidelijk wordt dat de overeenstemming op waarden - en niet de volledige konsensus op de oplossing - bepalend is voor het effect.

5.2. De deskundigheidseffecten.

In overeenstemming met wat zich in het experiment van Mulder en Wilke heeft voorgedaan, oefent de meer deskundige ook in deze studie meer invloed uit op het oordeel van de minder deskundige, naarmate zijn deskundigheidsmacht groter is. De invloed van de *groot* deskundige neemt echter als gevolg van de omvang van de participatie niet toe, terwijl dit wel lijkt te gebeuren met de invloed van de *matig* deskundige. Dit verschil in resultaat maakt duidelijk dat het de argumenten zijn en niet de *veronderstelde* deskundigheid, die het participatie-effect bepalen.

5.3. Perceptie van de deskundigheid.

Ook de wijze waarop men zichzelf en de meer deskundige ander percipieert, blijkt in grote lijnen in overeenstemming te zijn met wat zich in ons experiment en dat van Mulder en Wilke aftekende. De perceptie in de deskundigheid, die de minder deskundige volgens beoordelaar van zichzelf heeft, groeit onder invloed van de koöriëntatiemogelijkheden. De deskundigheid, die aan de deskundige wordt toegeschreven, is een gevolg van het nivo van diens deskundigheid en de omvang van de participatie.

5.4. Experiment I en II.

De resultaten van de twee hier gepresenteerde experimenten suggereren, dat er in medezeggenschapsituaties niet alleen sprake is van vertikale invloeden in de vorm van deskundigheidsmacht, maar dat zich ook horizontale beïnvloedingsprocessen afspelen, in de vorm van koöriëntatie. De laatstgenoemde processen kunnen onder bepaalde omstandigheden, zoals bij overeenstemming op waarden, kontra invloeden tegen de vertikale beïnvloeding oproepen.

-
- 1) Zie: Winer "Statistical principles in experimental design, 1962, Blz. 140.
 - 2) Idem blz. 298
 - 3) Idem blz. 281
 - 4) Zie Hays, W.L., 1970, Statistics, 336-355.

HOOFDSTUK III. PSYCHOLOGISCHE KOSTEN EN BATEN ALS DETERMINANTEN VAN ORIENTATIEKEUZE.

I. INLEIDING.

In experiment I hebben we ons beziggehouden met de vraag in hoeverre het subjezt in zijn oordeelsvorming beïnvloed kan worden door deskundigheidsmacht en koöriëntatie. Daarbij is vooral aandacht besteed aan de kondities, waaronder de koöriëntatie relativerend werkt op het effeekt, dat uitgaat van de deskundigheidsmacht. Vervolgens hebben we in experiment II aangetoond, dat zowel de deskundigheidsmacht als de koöriëntatie vooral effeektief zijn dank zij bepaalde attributieprocessen, die zich in het te beïnvloeden subjezt voltrekken. In experiment III zullen we nader ingaan op de vraag, op wie de persoon zich oriënteert: op de gekoöriënteerde gelijke dan wel op de meer deskundige ander. Eén van de faktoren, die bij de bepaling van die keuze een rol speelt, is de anticipatie van psychologische kosten en baten. Vooral deze faktor is in experiment III nader uitgewerkt. Voordat wij nader op deze vraag ingaan, merken wij op, dat de kondities, die wij als stimulerend voor oriëntatie op de gelijken zien, vanuit twee gezichtspunten geanalyseerd kunnen worden:

- 1) koöriëntatie als onzekerheidsreduktie: hieronder kunnen de benaderingen gerekend worden van Jones en Gerard (1967), Festinger (1954), Schachter (1959) en Kelley (1967);
- 2) koöriëntatie als innovatieproces: als een voorbeeld hiervan zien wij de verhandeling van Moscovici (1969) over de rol van aktieve minderheden bij het tot stand komen van maatschappelijke vernieuwingen.

De faktor, die wij in dit hoofdstuk ter sprake brengen, kan het best geplaatst worden onder het eerstgenoemde gezichtspunt.

1. De attributiekriteria van Kelley i.v.m. psychologische kosten en baten.

"Veel onderzoek op het gebied van de beïnvloeding bestaat uit experimentele studies, waar de proefpersoon gekonfronteerd wordt met vraagstukken, die hem weinig interesseren en waar één of andere informatiebron hem de juiste oplossing tracht op te dringen" (zie: McGuire in Lindzey en Aronson, 1969, dl. 3, blz.198). In scherp contrast hiermee staan vele alledaagse situaties, waar de persoon zich geplaagd ziet voor ernstige moeilijkheden, die veel - zo niet té veel - van zijn capaciteiten vergen en waar hij moet uitzien naar iemand, die hem bij deze problemen kan helpen. In dit laatstgenoemde licht zien we meer de situaties, waar Kelley zijn "theory of external attribution" voor heeft ontworpen. Hier kan de persoon moeilijk om de problemen heen en dient hij zich af te vragen, wat de middelen zijn, die hem ten dienste staan.

Daarbij hanteert het subjeet - volgens Kelley - de 4 attributiekriteria om vast te stellen hoe zeker hij van zijn zaken kan zijn. We mogen rustig stellen, dat de persoon vaak niet over de gegevens zal beschikken om al de - door Kelley gesuggereerde - criteria te hanteren (zie hiervoor Shaw S. Constanzo, blz.292). Maar ook al heeft de persoon geen helder besef van de diverse criteria, dan nog kan hij ervaren, dat zijn kennis van het probleem niet toereikend is. Technisch uitgedrukt heet het, dat zijn attributies niet stabiel zijn. (Kelley, 1967)

Eén van de manieren om de attributiestabiliteit te verhogen, is, zo is in hoofdstuk I betoogd, het opzoek gaan naar informatie bij gelijken. De konsensus of overeenstemming met de gelijke kan de basis zijn voor meer zekerheid. Het is mogelijk dat de konsensus ontstaat door middel van een overtuigingsrelatie (Mulder '72, blz. 31), waarin met de gelijke het probleem wordt doorgenomen. De betrekkelijke kundigheid, die er bij de gelijke bestaat, wordt overgedragen of voor een deel uitgeleend. Dankzij de koöriëntatie verkrijgt ons subjeet een enigszins stabiel attributienivo, waarna hij zijn pogingen om het -

door hem gestelde - doel te bereiken, zal voortzetten. Konsultatie van de gelijke kan dus in beginsel psychologische baten tegen niet al te hoge psychologische kosten opleveren.

Anders is het gesteld met de hulp van de expert. De manier, waarop de expert helpt, is daarbij van grote betekenis. Deze kan de hulp op verschillende manieren verlenen, bijvoorbeeld in de vorm van een recept. Het attributienivo stijgt dan, zij het dan slechts tijdelijk, voor wat het laatste geval betreft.

Veel gunstiger is de situatie voor de persoon, wanneer de expert het subjezt vanuit een edukatieve rol in de gelegenheid stelt om zich de benodigde kennis en technieken eigen te maken. Op korte termijn bezien zal de persoon zich meer kosten moeten getroosten, maar diens attributienivo zal duurzamer zijn en diens psychologische uitkomsten verkrijgen een veel gunstiger perspektief. Kelley's analyse zou ons doen veronderstellen, dat de persoon aan de deskundige als informant de voorkeur geeft boven de gelijk bekwame ander. Experimenteel onderzoek om deze stelling na te gaan is er eigenlijk niet. Wel zijn er experimentele studies over sociometrische keuzes (zie: Gilchrist, 1952, Kleiner, 1960), waaruit blijkt dat zeer bekwame personen geprefereerd worden als partners bij het oplossen van moeilijke problemen. Belangrijk voor de keuze is het besef, of liever gezegd de anticipatie, dat men bij moeilijke problemen ook inderdaad door de meer bekwame partner geholpen en geaccepteerd zal worden. Shaw en Gilchrist (1955) suggereren, dat de persoon de keuze voor een bekwame partner niet zal continueren, wanneer het hem duidelijk wordt, dat de ander de keuze niet beantwoordt. De hoge psychologische kosten, die de persoon dan anticipeert, kunnen zwaarder gaan wegen, dan de psychologische beloningen, die de persoon van de ander, dankzij diens capaciteiten, mag verwachten. De opstelling van de meer-deskundige is dus van groot belang, voor de beantwoording van de vraag wie de persoon als orientatiebron zal kiezen.

1. De aard van het probleem.

Eerder hebben wij opgemerkt, dat volgens Jones en Gerard (1967) de aard van het probleem bepalend is voor de keuze van de konsultant.

Hierover is reeds voldoende gezegd in hoofdstuk I (zie o.m. blz. 13 e.v.).

3. De omvang van het deskundigheidsverschil.

McGuire heeft zich de moeite getroost om de verhouding invloed expert power - referent power zowel op het terrein van de laboratoriumstudies als op dat van de veldstudies nader te verkennen. Hij citeert twee experimentele studies (Kulp, 1934 en Mausner, 1955), waarin wordt aangetoond dat iemand - bij konfrontatie met tegen-gestelde opinies - sterker beïnvloed wordt door degene, die meer de superieur dan de gelijke in deskundigheid is. Deze tendens ver-toont niet in alle studies een lineair verband. De resultaten van Stukat (1958) suggereren - volgens McGuire - dat 11-jarigen meer beïnvloed worden door oudere kinderen dan door jongeren. De beïnvloeders verliezen echter aan kracht, wanneer het leeftijdsverschil te groot wordt. Al we leeftijd als een indikatie voor deskundigheid opvatten, dan lijkt de effectiviteit van deskundigheid als orien-tatiebron eerder kurvilineair dan lineair te zijn. Jones en Gerard brengen dergelijke tendenties in verband met de tweeledigheid in de orientatie, d.w.z. de behoefte aan zowel deskundigheid als koö-rientatie.

4. De ekologische faktor.

Laboratoriumonderzoek toont aan, dat de invloed van de meer-deskun-dige doorgaans groter is dan die van de gelijke. Dit is in overeen-stemming met de resultaten van de studie van Mulder en Wilke. Hoe is het in dit opzicht met de resultaten van het veldonderzoek? Ik citeer McGuire: "A quite different picture emerges from the field studies of the relative persuasive impact of peers and experts. Almost invariably we find that in natural social settings people are more influenced by their peers than by their superiors" (zie in Lindzey en Aronson (1968), McGuire, blz. 196). Hij citeert de studie van Katz en Lazarsfeld (1955), waarvan de resultaten zich over een decennium onderzoek uitstrekken. Zij onderzoeken vier ge-

dragsvelden: koopgedrag, uitgaansgedrag, het volgen van modetrends en maatschappelijke aangelegenheden. In alle vier de gebieden zijn het de gelijken, die op overweldigende manier invloed uitoefenen. Gelijheid van leeftijd, sexe en sociale klasse blijken belangrijke sociale factoren te zijn. Als er dan sprake is van beïnvloeding dwars door de scheidslijn van de sociale klassen heen, dan verloopt deze over het algemeen van meer naar minder (meer status versus minder status; meer macht versus minder macht etc.). Het dominante patroon is echter dat beïnvloeder en beïnvloede deel uitmaken van dezelfde sociale categorieën. Hun studies op het gebied van het politiek gedrag geven een overeenkomstige trend aan. McGuire merkt op, dat het moeilijk is om enige invloed van de expert aan te tonen: "even in this age of mass communication, that theorists have been reduced to ingenious theorizing (the two-step-flow hypothesis, the effect of issue salience) to preserve any role at all for the media with their messages from the expert" (zie in Lindzey en Aronson (1968), McGuire blz. 196).

Deze verschillen in resultaat van laboratorium- en veldonderzoek wil McGuire terugbrengen tot ekologische verschillen tussen de beide onderzoeksituaties. Het gaat - volgens hem - om het voorhanden zijn van communicatiemogelijkheden. In de alledaagse situaties hebben de mensen nu eenmaal voornamelijk contacten met personen uit dezelfde sociale categorieën. Wordt de factor "mogelijkheid tot communicatie" konstant gehouden, dan kent de persoon meer gewicht toe aan de informatie van de meer-deskundige.

Het lijkt me van belang om na te gaan, wat de ontbrekende communicatie voor betekenis heeft. Auteurs als Collins en Raven (1968) en McGuire veronderstellen, dat de minder-deskundige - parallel aan het deskundigheidsverschil - een psychologische afstand met de meer-deskundige ervaart. De ervaren en geanticipeerde psychologische afstand lijkt samen te hangen met minstens twee aspecten:

- a) de veronderstelling van het verschil in referentiekader (Jones en Gerard, 1967);
- b) ervaring van minder zelfvertrouwen, minder zelfrespekt.

7. Psychologische kosten en baten.

Wanneer we hierover doordenken kunnen we veronderstellen, dat de minder-deskundige psychologische kosten ervaart in het gezelschap van de meer-deskundige; deze kosten zullen groter zijn, naarmate het deskundigheidsverschil als groter wordt ervaren.

In dit verband zij verwezen naar een studie van Aronson, Willerman en Floyd (1966). Deze onderzoekers manipuleerden met behulp van een rolspeler twee kondities van deskundigheidsmacht - de zeer-deskundige en de gelijk deskundige ander - . In de helft van de gevallen in de hiergenoemde kondities begaat de rolspeler een onhandigheid door de koffie over zijn kleding te gooien, in de andere helft blijft een dergelijk gedrag achterwege. Door een dergelijke onhandigheid blijkt de deskundige aan sympathie te winnen bij de minder-deskundige proefpersonen, terwijl het omgekeerde gebeurt met de minder-deskundige rolspeler.

De studies van Gilchrist (1952) en Kleiner (1960), Aronson en Willerman (1966) laten zien, dat de zeer-deskundige geaccepteerd, geprefereerd en geliefd kan zijn, zodra duidelijk wordt, dat hij helpend en accepterend met de minder-deskundigen om wil gaan.

Als we de resultaten van de studie van Katz en Lazarsfeld (1955) in verband brengen met deze bevindingen, dan komen we tot de volgende konstatering: er is weinig contact tussen de meer- en minder-deskundigen, omdat de minder-deskundigen anticiperen, dat de psychologische kosten voor hen in dat contact te hoog zullen zijn. De afkeer voor de expert berust op angst, waardoor de ontvangst van de boodschappen van de expert geblokkeerd wordt. Bovendien wordt de persoon er door zijn angst van weerhouden om contact te zoeken met de expert of om kennis te nemen van datgene, wat door de expert schriftelijk publiek wordt gemaakt.

Mausner en Mausner (1955) tonen eveneens dergelijke processen aan, wanneer zij rapporteren, dat een goed ontwikkeld publiek eerder de neiging heeft om de boodschap van de expert op goed geloof aan te nemen, dan de personen die minder onderwijs hebben genoten.

Laatstgenoemden eisen, dat de expert de inhoud van zijn boodschap met argumenten staft.

Deze gegevens wekken het vermoeden, dat het door McGuire signaleerde verschil tussen de situaties van het laboratorium en het natuurlijk veld met nog enkele andere factoren uitgebreid zou kunnen worden:

- a) de - in het laboratorium opgeroepen - verschillen in deskundigheid zijn doorgaans veel kleiner dan de verschillen, die in het dagelijkse leven voorkomen. Derhalve is het van belang om in het laboratorium te manipuleren met een veel groter aantal gradaties in deskundigheid.
- b) de minder-deskundigen in het veld zijn reeds voorzien van attitudes, die bij de proefpersonen in laboratoriumsituaties in veel geringere mate bestaan.

De attitudes van de minder-deskundigen in natuurlijke situaties zijn deels een socialisatieprodukt, deels een gevolg van eigen levenservaring, n.l. voorzover wordt geleerd en ervaren dat de expert als meer-machtige het lot kan bepalen van de minder-deskundige. Deze gedachte kan de volgende stelling impliceren: de minder-deskundigen hebben geleerd op hun hoede te zijn voor de boodschap van de meer-deskundigen, omdat het - tot sociale realiteit gemaakte - effect van deze boodschap voor de minder-deskundigen vaak een negatieve kost-baat verhouding opleverde.

II. OVERWEGINGEN T.A.V. DE TERMINOLOGIE, GEBRUIKT BIJ EXPERIMENT III.

1. Psychologische kosten en baten.

Voor een goed begrip van het experiment, dat hier beschreven zal worden, is het wenselijk enige aandacht te besteden aan een aantal kost-baat begrippen.

Ofschoon de begrippen psychologische kosten en baten in de psychologie veelvuldig worden gehanteerd, zijn ze in de theorievorming - voorzover ons bekend - weinig uitgewerkt (zie verder Mulder, 1963, 1973, Thibaut en Kelley, 1959).

Onder psychologische baten verstaan we dan alle genoegens, de voldoening, de beloningen, die een persoon in een relatie met de ander geniet, waarbij de ander een rol speelt in zijn streven om bepaalde

doeleinden te bereiken. Die doeleinden kunnen tal van behoeften dienen. Het begrip behoeften moet niet eng hedonistisch worden opgevat: de persoon, die de mogelijkheid krijgt om in de relatie gestalte te geven aan zijn altruïstische instelling, ervaart hierdoor psychologische baten.

Onder psychologische kosten verstaan we dan alle inspanningen en ontbering in de relatie, die de persoon ondergaat in zijn streven om bepaalde doeleinden te bereiken: risico voor falen bijv., besteding van tijd, fysieke- en mentale inspanning, impopulariteit, angst, financieel verlies.

Deze typering van kosten en baten kan moeilijk als een voorbeeld van scherpe begripsomschrijving worden gezien. Wat als kosten en baten moet worden gezien in een bepaalde situatie, is voor het individu vaak moeilijk van te voren te bepalen. Is iets een kost of een baat en in hoeverre is het dat dan? (zie Schachter, 1964, blz.49, Jones en Gerard, 1967, blz.319). Over deze onduidelijkheid kan het volgende gezegd worden:

- a) kost en baatweging t.a.v. een bepaalde keuze voor- of in een situatie is lang niet altijd een rationeel gebeuren. Veelal verloopt de kost-baatweging impliciet, d.w.z. de persoon zet de kosten en baten niet duidelijk voor zichzelf op een rijtje. En wanneer hij dit al wel doet - dus de kosten en baten voor zichzelf expliciet maakt - dan nog zal blijken, dat veel van de overwegingen impliciet zijn gebleven (zie Mulder, 1963, blz. 17 e.v.)
- b) kost- en baatweging is relatief, d.w.z. kosten en baten worden op een schaal gewogen aan de hand van bepaalde steunpunten. Deze steunpunten zijn te vinden:
 - in de ervaring van dergelijke situaties, die de persoon vroeger heeft gehad,
 - in de vergelijking met kosten en baten, die anderen in soortgelijke situaties hebben ervaren,
 - in de afweging van de mogelijke alternatieven, die de persoon voor zichzelf ziet en waar hij de kosten en baten mee kan vergelijken.
- c) de persoon heeft een zekere ruimte bij de kost-baat benoeming; denk bijv. aan de dissonantie-redukatie theorie. Strevend naar een surplus van baten boven kosten blijkt de persoon in staat om

bepaalde zaken als baten te zien, die hij tot voor kort nog als neutraal beleefde.

Kortom: empirisch zal moeten blijken, wat de mensen als kosten en baten ervaren.

Thibaut en Kelley (1959) kiezen voor het kost-baat uitgangspunt, omdat zij menen hiermee de problematiek van een psychologie met een groot aantal versnipperde behoeften te kunnen omzeilen. "Men kan immers zoveel behoeften uitdenken, als men maar wenst", zo is hun overweging. Wel geven ze toe diverse malen in de verleiding te hebben gestaan om het bestaan van behoeften, zoals macht, status en kennis, te postuleren.

Wij vragen ons af of de argumentatie, dat iedereen wel telkens met een nieuw type behoefte kan komen aandragen, wel steekhoudend is. Van belang is toch niet het fantaseren van behoeften, maar het aantonen, dat een bepaalde behoefte of een bepaalde combinatie van behoeftes op een bepaalde manier in de belevingen van het gedrag van mensen spelen.

Dit manuscript biedt echter geen ruimte om op deze problematiek nader in te gaan. Wij hebben hier toch gekozen voor het kost-baat uitgangspunt, omdat binnen deze algemene terminologie de mogelijkheid bestaat om bepaalde konkrete behoeftes tot uitdrukking te brengen (zie bijv. egokosten).

Hoe spelen nu die kosten en baten een rol voor het individu, dat naar een oplossing voor zijn probleem zoekt? Om deze vraag in het experiment te kunnen beantwoorden, dienen wij het kost-baat begrip nader te preciseren. Er zal onderscheid gemaakt worden tussen de - voor de persoon - centrale- en meer perifere kosten en baten.

2) Egobaten - externe baten.

Bepaalde bijdragen van anderen kunnen de persoon behulpzaam zijn bij zijn streven naar zelfstandig en expansief functioneren in toekomstige situaties. Deze bijdragen zijn van centrale betekenis voor het zelfkonsept van de persoon.

Egobaten zijn al die beloningen etc., die een persoon in de relatie van een ander ontvangt en die van centrale betekenis zijn voor zijn

zelfkonsept.

Externe baten zijn de baten van perifeer karakter. Al die beloningen die meer bijdragen tot de onmiddellijke konsumptieve behoeftebevrediging van de persoon. Deze baten zijn van een perifere betekenis voor het zelfkonsept.

Het spreekt vanzelf, dat het onderscheid niet dichotoom, maar gra-
dueel gehanteerd moet worden. Dezelfde bijdragen kunnen onder wis-
selende omstandigheden een andere betekenis hebben voor de persoon.

3. Egokosten - externe kosten.

Egokosten zijn al die kosten in de relatie met de ander, die reali-
satie van gedrag, dat van centrale betekenis is voor het zelfkon-
sept van de persoon, blokkeren. Egokosten worden bijv. ondergaan op
het moment, dat de persoon van de ander een vernietigend oordeel te
horen krijgt over bepaalde karaktereigenschappen van zichzelf.

Externe kosten zijn al die handelingen in de relatie, die de persoon
ongemak bezorgen, zonder dat deze ongemakken de persoon doorslag-
gevend raken in zijn zelfkonsept. Externe kosten zijn bijv. boetes
van een beperkte omvang.

4. Anticipatie van kosten en baten.

Het is mijn bedoeling om in het experiment aan te tonen, dat het
vooral de anticipatie van egokosten is, die de persoon ervan weer-
houdt om te kiezen voor de expert als informant en die hem motiveert
om de informatie te zoeken bij gelijk-bekwamen. Overeenkomstig zul-
len het vooral de egobaten zijn, die de persoon motiveren om het
gezelschap van de meer-deskundigen te prefereren boven dat van de
gelijken.

Ter verheldering zullen kosten en baten vertaald worden in termen
van konkrete situaties: daarom vermelden wij enkele overwegingen,
die het subjeet in verband met deze komponenten van zijn beleving
kan hebben.

4.1. Anticipatie van egokosten.

Onwil om zich te laten overtuigen door de deskundige en weerstand om rechtstreeks informatie te gaan zoeken bij de deskundige zijn twee verschillende gedragingen, die hun oorzaak kunnen vinden in dezelfde faktor: anticipatie van egokosten.

Naarmate het deskundigheidsverschil groter wordt, anticipeert de persoon, dat het tekort in zijn gedrag in de relatie met de expert manifester zal worden. In hoeverre gaat de expert deze tekortkomingen expliciet signaleren en publiekelijk behandelen?

Dergelijke overwegingen gaan nog sterker spelen, wanneer de deskundige een rol speelt bij de beslissing of de persoon in aanmerking kan komen voor meer aantrekkelijke posities binnen het systeem.

Een volgende bedreigende anticipatie is dit: de adviezen van de expert beperken zich vaak niet alleen tot de middelen, maar kunnen zich tevens uitstrekken over de doeleinden van de adviesvrager.

Een om bestwil gegeven advies houdt dan wellicht in, dat de aantrekkelijke doeleinden moeten worden opgegeven en onaantrekkelijke doeleinden moeten worden aanvaard. De adviesvrager vreest, dat zijn autonomie wordt ingeperkt. Soms is deze vrees gerechtvaardigd en anticipeert de persoon terecht dat de expert zijn advies niet zozeer in het belang van het subjezt, maar in het belang van anderen verstrekt.

Anticipatie van egobaten.

De persoon zal gemotiveerd zijn om het kontakt met de meer-deskundige te zoeken, wanneer hij de zekerheid heeft dat de expert hem korrekkt zal helpen en wanneer hij verwacht, dat deze hulp hem in staat zal stellen om in aktuele- of toekomstige situaties beter te functioneren.

Anticipatie van externe kosten en baten.

De deskundige laat zich dikwijls betalen voor zijn advies. De persoon moet zich soms voor langere tijd inspannen om de nodige middelen hiervoor op te brengen.

Omgekeerd zijn er situaties denkbaar, waar samenwerking met de des-

kundige hoge externe baten voor de persoon kan opleveren.

4.4. De rol van de anonimiteit in de relatie met de deskundige.

Het is denkbaar dat de persoon B en de deskundige A op anonieme wijze met elkaar interakteren. Kommunikatie op deze wijze werkt wellicht drukkend op de egokosten: men behoeft zijn afhankelijkheid niet te tonen. Daarenboven kan een anoniem gegeven negatief oordeel van de expert door de betrokkene met minder kosten verwerkt worden, dan wanneer datzelfde oordeel niet anoniem wordt gegeven.

4.5. De zwaarte van de problemen.

Verwacht mag worden, dat de persoon meer geïnteresseerd zal zijn in de hulp van anderen - en vooral van de deskundige - naarmate hij zijn capaciteiten minder berekend acht voor de zwaarte van de problematiek.

III. HET EXPERIMENT.

1. Hypothesen.

Tot nu toe is gesteld, dat de keuze van de adviseur bepaald wordt door een aantal factoren:

- a) de grootte van het verschil in deskundigheid tussen de potentiële adviesgever en -vrager;
- b) de aard van de kosten en baten, die in de relatie worden geanticipeerd;
- c) de mogelijkheid om de kosten met behulp van bepaalde procedures te reduceren, bijv. het organiseren van de interactie binnen de sfeer van anonimiteit.

Voor de eerste twee hypothesen stellen we ons een situatie voor, waarin de persoon vrij is om te kiezen aan wie hij advies zal vragen: aan de gelijke of aan de meer-deskundige. Elk probleem, dat zich in de betreffende periode voordoet, kan aan de adviseurs worden voorgelegd, maar niet aan beide adviseurs tegelijk; de persoon moet kie-

zen. Stel dat de psychologische kosten, die het vragen van advies met zich meebrengt, voor beide potentiële relaties laag en gelijk zullen zijn, dan komen we tot de volgende stellingen:

Hypothese 1.

Wanneer de persoon ervaart, dat de psychologische kosten, die hij in het aangaan van een relatie met de deskundige ondergaat, niet hoger zijn dan de kosten die hij ondervindt in de relatie met de gelijkbekwame ander, zal hij relatief frekwenter het advies van de expert gaan zoeken.

Hypothese 2.

Naarmate de frekwentie van het contact met de meer-deskundige de gelijkdeskundige benadert of overtreft, zal de sympathie voor de meer-deskundige groter worden dan de sympathie voor de gelijke.

De hiervolgende voorspellingen hebben betrekking op een situatie, waarin de persoon niet meer twee - afwisselend naar keuze, dan weer de één, dan weer de ander -, maar slechts één bepaalde ander mag konsuleren. De persoon kan ook nu weer kiezen tussen samenwerking met de gelijke of de meer-bekwame ander. Zijn keus zal afhankelijk zijn van de afweging van de relatieve hoeveelheid en intensiteit van kosten en baten.

Hypothese 3.

De keuze van adviesgever en samenwerkingspartner zal minder vaak op de deskundige A en vaker op de gelijke C gaan vallen, naarmate het subjeekt duidelijker anticipeert dat de kans op egokosten in de relatie met de deskundige groter is.

Hypothese 4.

De keuze van adviesgever en samenwerkingspartner zal minder vaak op de deskundige A en vaker op de gelijke C gaan vallen, naarmate het

subjekt duidelijker anticipeert, dat de kans op externe kosten in de relatie met de deskundige groter is.

Hypothese 5.

Egokosten wegen zwaarder dan externe kosten, daarom zal het aantal keuzes voor de deskundige als adviesgever en samenwerkingspartner hoger zijn in situaties, waar het subjekt externe kosten anticipeert dan in situaties, waar egokosten worden verwacht.

Hypothese 6.

Wanneer de interactie anoniem verloopt, zal het subjekt vaker voor de deskundige kiezen dan in niet-anonieme interactie situaties.

De volgende assumpties hebben als uitgangspunt voor de voorspellingen gediend:

- a) voor zover er sprake is van extra beloning of gespecificeerde baten, betekent dat, dat de neiging om voor de expert te kiezen versterkt wordt;
- b) in de konditie niet-anonimiteit zullen egokosten en externe kosten de keuze voor de gelijke versterken;
- c) egokosten hebben meer effect op de keuze van B dan externe kosten. In termen van veldtheorie (zie K. Lewin, 1951, blz. 260 e.v.) kunnen de neigingen om voor de deskundige A, dan wel voor de gelijke C te kiezen, voorgesteld worden als krachten. De resultante van de - in een bepaald veld werkende - krachten zal in ons geval een bepaalde keuze leiden. Het adviesvragen kan dan in een bepaald schema worden weergegeven. We stellen ons de volgende situatie voor: voor elke theoretisch geïntroduceerde faktor worden twee nivo's gekreëerd; deze nivo's worden uitgewerkt tot een in figuur 2 gegeven ontwerp. Hiermee kan voor iedere cel of experimentele konditie in het schema worden aangegeven, hoe sterk de krachten in de richting van $A = f_A$ en $C = f_C$ zijn.

Er wordt verondersteld, dat de krachten additief combineren en dat ze van gelijke sterkte zijn; met uitzondering dan van de krachten,

die voortvloeien uit de egokosten: deze worden als sterker verondersteld. Dus:

$$efC > cfC = rfA = ecfC$$

ef = ego kosten forces

cf = externe kosten forces

rf = ego reward forces

ecf = ego- en externe kosten in niet-anonieme situaties.

Afgezien van de nu gepresenteerde krachten, moet verondersteld worden, dat de experimentele situatie als zodanig, de proefpersoon in een situatie plaatst, waarin al de neiging aanwezig is om een expert te raadplegen. Dit omdat hij een taak moet verrichten, waarbij vooral de expert behulpzaam kan zijn. In de neutrale situatie zijn daaraan nog weinig of geen kosten verbonden. Er is dan ook een experimentele situatie: fA.

Voor de experimentele opzet geldt de voorspelling, zoals die in figuur 1 wordt weergegeven.

Figuur 1. Samenstelling van krachten uitgedrukt in percentages voor A.

	Beloning			Geen beloning	
	Egok. ja	Egokosten nee		Egok. ja	Egok.nee
	Ext.k. nee	Ext.k. ja	Ext.k.nee	Ext.k.nee	Ext.k.nee
Anoniem ja	A,A,A,A,C 80%	A,A,A,A,C 80%	A,A,A,A,A 100%	A,A,A,C,C 60%	A,A,A,A,C 80%
Anoniem nee	A,A,A,C,C 60%	A,A,A,C,C 60%	A,A,A,A,C 80%	A,A,C,C,C 40%	A,A,A,C,C 60%

k. = kosten

Ext. = externe

De samenstelling van de percentages wordt duidelijk aan de hand van het aantal A's en C's per cel, dat we op grond van de faktor nivo's

waaruit de afzonderlijke kondities zijn opgebouwd, mogen verwachten. Zoals gezegd, is in deze voorspelling geen rekening gehouden met de weging van de krachten.

Als de krachten recht evenredig zijn met de verschuiving in de keuze die ze teweegbrengen, dan zal uit de experimentele gegevens berekend kunnen worden hoe groot de krachten zijn.

2. Voorwaarden voor de experimentele opzet.

De experimentele opzet zal aan de volgende voorwaarden moeten voldoen:

- 1) Het onderzoek beoogt kondities te kreëren, waaronder de persoon in meer of mindere mate gemotiveerd zal zijn om de relatie met de meer deskundige A te prefereren boven de gelijke C.
- 2) De persoon wordt met nog twee anderen in een situatie gebracht, waar hij problemen moet oplossen.
- 3) Het is de persoon en de anderen toegestaan om elkaar te raadplegen.
- 4) De persoon krijgt gedurende een bepaalde periode de gelegenheid om te ontdekken (fase no. 1), dat één van de partners zeer bekwaam is in het oplossen van de gestelde problematiek, terwijl een andere partner C als aan hem gelijk bekwaam gekwalificeerd kan worden.
- 5) Voorwaarde voor de onder 4) genoemde manipulatie is, dat voor de personen A en C rollen komen.
- 6) Interesse voor A en C moet in de eerste plaats voortkomen uit de noodzaak om de problemen op te lossen. A en C kunnen daarom beter onzichtbaar blijven.
- 7) De onder 5) en 6) geformuleerde eisen pleiten ervoor om A en C

als papieren stooges te operationaliseren.

- 8) Na fase I is het moment aangebroken om de persoon B duidelijk te maken, dat hij in de volgende periode met slechts één van de partners zal mogen samenwerken.
- 9) Aan het einde van fase I ontvangt B informatie over de prestaties, die elk van hen tot nu toe gehaald heeft. Aldus wordt het beeld van de kwaliteit van de hulp aangevuld met de informatie over de relatieve bekwaamheid van de betrokkenen.
- 10) Voordat de persoon zijn keuze bepaalt, ontvangt hij informatie, waaruit is af te leiden wat voor kosten en baten geanticipeerd kunnen worden. De verschillende kost-baat factoren werken in dit experiment volgens de anticipatie.
- 11) Tegen deze achtergrond bepaalt B zijn keuze en geeft hij - aan de hand van enkele vragen - zijn beeld van de reeds voltooide samenwerking en zijn verwachting over de nog voor hem liggende periode.

Deze uitgangspunten zijn door mij met de volgende kondities gespecificeerd:

- 1) Konditie beloning versus geen beloning.

Afgezien van de beloning die de persoon kan ervaren in het succesvol oplossen van de problemen, wordt de helft van de proefpersonen een materiële beloning in het vooruitzicht gesteld, als men bepaalde prestaties heeft bereikt. Aan de andere helft van de proefpersonen wordt niets verteld; er wordt aan hun alleen maar gevraagd zich in te spannen om zoveel mogelijk goede oplossingen te produceren.

- 2) De faktor externe kosten versus geen externe kosten.

De werking van deze faktor kan het best onderzocht worden binnen het subsample van proefpersonen, dat deel uitmaakt van de kondi-

tie beloning, geen egokosten. De helft van de proefpersonen binnen deze konditie wordt wel en de andere helft wordt niet met deze mogelijkheid gekonfronteerd.

3) Konditie anoniem versus niet-anoniem.

Er moet een konditie zijn, waarin de proefpersoon de ervaring heeft, dat niemand in staat is om hem bepaalde negatieve beoordelingen persoonlijk toe te schrijven. Daarnaast zal er een situatie zijn, waarin de proefpersoon zeer sterk het besef moet hebben, dat anderen persoonlijk een oordeel over hem kunnen vellen.

4) Konditie egokosten versus geen egokosten.

Een situatie moet zo worden opgezet, dat de persoon rekening houdt met de mogelijkheid, dat anderen negatief over hem kunnen oordelen. Een andere situatie moet zo worden ingericht, dat dergelijke verwachtingen juist niet worden opgeroepen.

5) Egobaten.

De egobaten zijn in alle kondities aanwezig in die zin, dat de deskundige in alle kondities aanwezig is en bereid is om B te helpen en dit ook doet op een vriendelijke manier.

6) De controle kondities.

Het effect van de verschillende kost-baat factoren kan het beste beoordeeld worden tegen de achtergrond van een situatie, die als controle fungeert. Hier wordt de persoon niet gevraagd om een keuze voor één van de partners te maken; in deze konditie worden ook geen kosten en baten expliciet gemanipuleerd. Deze konditie kan dan weliswaar niet gebruikt worden als vergelijkingspunt voor de keuzevraag. Vergelijking is wel mogelijk voor alle vragen, die betrekking hebben op hulpverlening en persoonlijke sympathie. Van de controlekonditie bestaan twee versies: in de ene versie verloopt de samenwerking anoniem, in de andere versie niet-anoniem.

3. Methoden.

3.1. Proefpersonen.

Proefpersonen in dit experiment waren 108 scholieren uit de twee hoogste klassen (3 en 4) van de MAVO-streekschool te Elst. De verhouding tussen jongens en meisjes was 3:2; deze verhouding is in elke experimentele konditie weerspiegeld.

3.2. Procedure.

Proefpersonen werden, na een korte inleiding door de direkteur van de school, uitgenodigd tot deelname aan het experiment. Deelname was vrijwillig. Men participeerde op de dag van de uitnodiging. Om de nadelen van geruchtvorming te voorkomen, werd het experiment binnen 4 dagen uitgevoerd.

Per zitting werden telkens 8 proefpersonen tegelijk in de experimentele situatie gebracht. Zij werden in een klaslokaal zo ver mogelijk van elkaar gezet. In de instructie werd hun uitdrukkelijk verteld om niet met elkaar te praten. Hun werd verteld dat ze in groepjes van drie zouden deelnemen aan een onderzoek naar communicatieprocessen in kleine groepen. Ieder van hen was steeds één persoon van zo'n triade, de andere twee van hun groepjes bevonden zich in andere lokalen.

3.2.1. Instructie.

De inhoud van de gemeenschappelijke instructie vertoonde veel overeenkomsten met die, welke in experiment I werd gehanteerd. De tekst van de schriftelijke instructie is te vinden in bijlagen III. De proefpersoon kreeg te horen, dat hij ging deelnemen aan een studie naar de betekenis van de verschillende communicatievormen voor het oplossen van problemen in groepsverband. Het subjezt vernam altijd, dat hij in de konditie schriftelijke communicatie terecht was gekomen. Wat het oplossen van de gestelde problemen betreft, werd hem o.m. gezegd, dat de tijd beperkt zou zijn en de problematiek tame-

lijk ingewikkeld, zodat het raadzaam zou zijn om moeilijke problemen aan elkaar voor te leggen. Er werd voorts verteld, dat in drie rondes zou worden gespeeld, en dat na de eerste ronde - de kennismakingsperiode - ieder van hen een partner zou moeten kiezen. In groepjes van twee zou men de resterende rondes doen. In de controle konditie kregen de subjecten geen informatie, waaruit zou volgen, dat ze zouden moeten kiezen.

3.2. 2. Wel-geen anonimiteit.

De helft van de proefpersonen wordt onmiddellijk bij de aanvang van het experiment verzocht een briefje te schrijven aan de partners A en C, waarop hij-zij iets van zijn persoon vertelt: leeftijd, klas, naam, hobbies. Eenzelfde briefje zal de proefpersoon terug ontvangen van de rolspelers. De rolspelersbrief is zo samengesteld, dat sexe en leeftijd van de stooge gelijk zijn aan die van de respondent.

Bij de andere helft van de proefpersonen blijft derhalve het introductiebriefje achterwege.

3.2. 3. Operationalisatie bekwaamheidsverschillen.

De deskundigheidsmanipulatie vindt plaats via de procedure van deskundigheidsbenoeming door middel van interactie. De proefpersoon krijgt n.l. de gelegenheid om de eerste vragen aan beide partners tegelijk te stellen. De stooges werken volgens een vaste procedure: op vragen van het subjezt zendt de deskundige altijd snel goede antwoorden; de gelijke weet alleen op de meer eenvoudige vraagstukken een goed antwoord, op moeilijke vragen geeft C als antwoord, dat hij het ook niet weet. A en C sturen aan B ook enkele vragen, daarbij zijn de vragen van A voor het subjezt niet te beantwoorden. De vragen van C zijn doorgaans wel te beantwoorden.

De vragen van A en C hebben mede de bedoeling om de kommunikatie op gang te brengen.

Zoals gezegd wordt de deskundige verder na de eerste ronde nog bevestigd d.m.v. een feedbackformulier met de volgende gegevens:

- 1) de prestatiescores van A, C en B. De skoretokkenning wordt zo veel mogelijk aangepast aan de reële prestaties van B. A's skore is 60% hoger dan de skores van C en B, die elkaar niet zo veel ontlopen.
- 2) het aantal malen, dat men elkaar met of zonder sukses hulp verleende. Daarbij werd hetvolgende patroon gepresenteerd: de hulpverlening van A naar C en B is bijzonder suksesvol; C en B blijken elkaar en A maar matig te kunnen helpen.

4. Kosten en baten procedures.

Na de eerste ronde en feedbackformulier volgt de tweede instruktie, waarin de kostenmanipulaties worden uitgevoerd. Deze instruktie wordt individueel gegeven. Het instruktieformulier stelt, dat B in de tweede ronde als gelijke zal werken met degene, die hij gekozen heeft, terwijl in de derde ronde één van de twee de leiding zal moeten nemen. De leiding zal worden toevertrouwd aan diegene, die in de tweede ronde de beste prestaties leverde.

Egokosten: de helft van de proefpersonen ontvangt een briefje, waarin wordt meegedeeld, dat de problemen in de derde ronde van dien aard zijn, dat het duo ze onmogelijk allemaal kan verwerken; er zal gekozen moeten worden. De leider van de twee moet bepalen:

- welke problemen zullen worden opgelost;
- wie welk probleem zal moeten aanpakken;
- op welke wijze het probleem kan worden opgelost.

Aan het einde van de derde ronde maakt de leider een verslag, waarin hij vermeldt hoe de problemen werden aangepakt; waar en door wie er fouten zijn gemaakt.

Externe beloning: de helft van de proefpersonen in de experimentele konditie krijgt te horen, dat er een beloning zal zijn; de grootte daarvan zal bepaald worden door het behaalde resultaat van de groep en ieder groepslid zal de helft ontvangen.

Binnen de konditie beloning-geen egokosten-externe kosten zal de vragensteller voor elke goed-beantwoorde vraag aan de adviesgever 15 cent moeten betalen. In alle overige kondities wordt deze kostenfaktor niet ingebracht.

Kontrolekonditie: in de controlekonditie wordt de koöperatieve probleemoplossende setting gerealiseerd. Geen feedback over samenwerking en prestatie; geen kost-baat manipulaties. Na de eerste ronde wordt onmiddellijk een vragenlijst aangeboden.

3.2. 5. De problemen.

De problemen zijn gekozen uit het boekje "Denken als Spel" (W. Hochkeppel, 1971). De problemen waren zodanig, dat analytisch denken op de voorgrond stond, zoals het oplossen van vergelijkingen met twee onbekenden. Voor elk probleem bestond slechts één juiste oplossing. Om de juiste moeilijkheidsgraad van de opgaven te bereiken, is overleg gepleegd met de docenten van de betreffende school.

3.2. 6. De Nabespreking.

Direkt na het invullen van de vragenlijst wordt met de proefpersonen doorgenomen, wat de betekenis van het experiment kan zijn. Een stukje van de opzet wordt hun duidelijk gemaakt op zodanige manier, dat elke deelnemer de doeleinden van het experiment als zinvol kan ervaren. Daarna wordt hun uitgelegd, welke aspecten van het experiment zij aan hun klasgenoten mogen vertellen als die erom zouden vragen, zonder dat het onderzoek zou kunnen worden geschaad.

4. De metingen.

Er zijn twee soorten metingen gedaan:

4.1. De gedragsmetingen.

- de ~~kommunikatie~~briefjes van de proefpersoon naar A en C.
- de keuzes van de proefpersoon voor A of C.

4.2. Metingen van het perceptuele attitudinale nivo:

Deze metingen zijn via de vragenlijst verkregen en hebben betrekking

op:

- de sympathie van B voor A en C.
- de perceptie van B van de sympathie, die A en C voor hem en voor elkaar hadden.
- de beleving van de nabijheid t.o.v. A en C.
- de perceptie van de groepsstructuur.
- de perceptie van de individuele- en de groepsprestaties.

5. De analyse.

Op de resultaten van de keuzevraag is de variantieanalyse techniek toegepast. Voor de communicatiebriefjes is met behulp van de chi-kwadraat analyse de hoeveelheid communicatie naar A en C getoetst. Voordat op de resultaten van de vragenlijst variantieanalyse is toegepast, zijn de vragen met behulp van de clusteranalyse gegroepeerd. Hiervoor is gebruik gemaakt van het programma "aster 01" van C. de Graauw. Voor de variantieanalyses is het programma "varian 01" van Kwaktaal en Roskam toegepast.

IV. RESULTATEN.

1. Kontakten met A anoniem versus niet-anoniem.

In hypothese 1 wordt verondersteld, dat het subjeet in het algemeen, maar in het bijzonder in de anonieme interactiesituatie, vaker voor de deskundige zal kiezen dan in de niet-anonieme interactiesituatie. Hoewel het interactienivo laag was (ongeveer 12 interacties per proefpersoon), gaf dit toch het volgende beeld te zien:

Tabel 1. Reële interactie in percentages en gemiddelden.

	Anoniem	Niet-anoniem	Totaal gemiddelde
A	65% x 7.80	55% x 6.65	60% x 7.22
C	35% x 4.12	45% x 5.40	40% x 4.80

Tabel 1 maakt duidelijk, dat hypothese 1 op twee manieren wordt be-

vestigd:

- a) de relatieve voorkeur voor A is n.l. groter in de konditie anoniem dan in de konditie niet-anoniem. Chi-kwadraat = 5.4; $P < .05$.
- b) de voorkeur voor A blijkt in alle kondities groter dan die voor C. Chi-kwadraat = 15.20; $P < .001$.

2. Keuzes voor de deskundige als partner.

Tabel 2. Keuze voor A (de deskundige) absoluut en procentueel.

	Beloning						Geen beloning					
	Egokosten			Geen egokosten			Egokosten			Geen ego-k.		
	Geen ext.k.		Ext.k.	Geen ext.k.		Ext.k.	Geen ext.k.		Ext.k.	Geen ext.k.		Ext.k.
	V	F		V	F		V	F		V	F	
Anoniem	80	90		80	100		80	100		60	44	
		8			9			9			4	
Niet	60	78		80	100		80	100		40	0	
anoniem		7			9			9			0	

V = voorspeld percentage

F = gevonden percentage

De keuzes binnen de konditie beloning-geen egokosten geven aan, dat de faktor externe kosten geen enkel effect heeft op de keuze voor A (de deskundige) of C (de gelijke). Daardoor kunnen we het schema voor de variantieanalyse vereenvoudigen tot een $2 \times 2 \times 2$ design.

In tabel 3 worden de resultaten van de variantieanalyse weergegeven. Voorzichtigheidshalve is gebruik gemaakt van Cochran's Q-toets.

Tabel 3. Variantieanalyse keuze voor A.

Variantiebron	ss	df	ms	f	Q	df	P
Faktor A - anonimiteit	0.35	1					
Faktor B - egokosten	4.00	1	4.00	54	54	7	$< .001$
Faktor C - beloning	1.69	1	1.69	24	22	7	$< .01$

Variantiebron	ss	df	ms	f	Q	df	P
A x B	0.36	1					
A x C	0.11	1					
B x C	1.40	1	1.40	19	18.8	7	< .01
A x B x C	0.06	1					
Errorvariantie	4.67	64	0.073				
Totale variantie	12.98	71					

- Duidelijk is, dat - behalve de faktor externe kosten - ook de faktor anonimiteit voor de keuze niet heeft gewerkt. De voorkeur voor A is kennelijk zo algemeen, dat de differentiatie tussen de kondities anoniem-niet-anoniem, zoals die zich in de korrespondentie manifesteerde, niet meer tot uitdrukking komt bij de definitieve keuze tussen A of C. De hypothesen 4 en 6 worden door dit materiaal dus niet ondersteund.
- De faktor egokosten werkt zeer krachtig. Het besef, dat er een grote kans bestaat, dat het kontakt met- en de beoordeling door de meer-bekwame niet gunstig zal werken op het gevoel van eigenwaarde, verlaagt de tendens om voor de expert te kiezen. De hypothesen 3 en 5 worden door dit materiaal ondersteund.
- Ook de beloning lijkt te werken. Alleen moeten we ons afvragen, wat in dit verband de interactie beloning-egokosten te betekenen heeft. Bekijken we de cijfers van de keuzetabel, dan blijkt, dat de beloning alleen maar effect heeft in de konditie egokosten.
- Om dit resultaat beter te kunnen begrijpen, geven wij hier een meer toegespitste presentatie van de analyse. De analyse bezien wij vooral in het licht van het krachtschema, zoals dit in tabel 1 werd gepresenteerd. Omdat de factoren externe kosten en anonimiteit niet werken, kan dit matrix tot de volgende gegevens worden teruggebracht:

Tabel 4. Keuze voor de expert matrix.

	Beloning	Geen beloning
Egokosten	15	4
Geen egokosten	18	18

De tabel suggereert dat de beloning het effect van de egokosten afzwakt. Deze krachten werken elkaar tegen.

- Dat deze konklusie gerechtvaardigd is, wordt duidelijk, wanneer we onze aandacht vestigen op de situatie geen beloning-geen externe kosten-geen egokosten-niet anoniem. Dit is de "normale" situatie in het experiment.

Tabel 2 geeft de gevonden en verwachte percentages weer. Vergelijken we nu voor deze konditie het voorspelde percentage keuzes voor A (60%) met het gevonden percentage keuzes (100%), dan blijkt de schatting te laag geweest te zijn. In die konditie is de neiging om voor de expert te kiezen steeds maximaal. Iedere extra kracht in de richting van de deskundige kan daar effectief weinig aan toevoegen. Daarom moet bij iedere voorspelling 40% verschuiving worden opgeteld. Aangezien egokosten en beloning de enig werkzame factoren zijn, betekent dit het volgende:

Tabel 5. Uitwerking voor de deskundige in krachtensterkte.

$$\begin{aligned} \text{Egokosten} + \text{beloning} &= 14 \quad (18 - 4) \\ \text{Egokosten} + \text{beloning} &= 3 \quad (18 - 15) \\ &\text{-----} \\ \text{Egokosten} &= 8.5 \\ \text{Beloning} &= 5.5 \end{aligned}$$

We kunnen de krachten als volgt voorstellen:

	23.5/18	Beloning-zonder egokosten
100%	18/18	Geen egokosten-geen beloning
Experimentele aantrekkings-	15/18	Egokosten-beloning
kracht tot deskundige	4/18	Egokosten-zonder beloning

De resultaten zijn geheel in overeenstemming met de theorie, althans wat betreft de sterkte van de egokosten t.o.v. egobaten en externe beloningen. Hypothesen 1, 3 en 5 worden bevestigd; er is geen steun voor hypothese 4 en 6. Generalisatie van dit resultaat zal echter

niet eenvoudig zijn.

- Het blijkt dat er momenten zijn, waarop de persoon in de relatie met de meer-bekwame géén egokosten ervaart. De relatie heeft dan geen bedreigend karakter en het ziet er naar uit, dat de minder-deskundige dan funktioneert vanuit een expansieve instelling, waarin leren op de voorgrond staat. Op andere momenten is de dreiging van het verlies aan zelfrespekt zo belangrijk geworden, dat de persoon afziet van de leermogelijkheden, die in de relatie met de deskundige gegeven worden.

3. Resultaten uit de vragenlijst.

Voor vragenlijst, zie Bijlagen III.

Omdat de belangrijkste resultaten van de gedragsmeting betrekking hebben op de factoren egokosten en beloning, zal de presentatie van de resultaten van de vragenlijst hoofdzakelijk beperkt blijven tot het vermelden van de kondities, die door deze factoren bestreken worden. Kognitieve theorie betreffende post-decisie processen, zoals de dissonantie reductie theorie, voorspelt, dat mensen de tendens vertonen om hun beslissingen achteraf kognitief te rechtvaardigen. Een beslissing is gerechtvaardigd, wanneer de psychologische baten de psychologische kosten overtreffen. Voor ons experiment geldt in dit geval, dat vooral de proefpersonen in de konditie hoge egokosten gemotiveerd zullen zijn om de keuze voor C boven de keuze voor A te rechtvaardigen.

De rechtvaardiging kan op verschillende manieren gebeuren:

- 1) opwaarderen van de eigen kwaliteiten B
- 2) opwaarderen van de kwaliteiten van C
- 3) kleineren van de kwaliteiten van A.

De gevonden clusters met betrekking tot deze mogelijkheden zullen hier worden gepresenteerd. Daarbij gaat het telkens om vergelijking van de data binnen het 2 x 2 design.

Aangezien de variantieanalyse geen enkele maal een beloningseffekt vertoont, worden de resultaten uitsluitend met het oog op de kon-

ditie egokosten gepresenteerd.

De tabellen van de variantieanalyse zijn te vinden in bijlagen III. Met het oog op de leesbaarheid worden hier uitsluitend de f-waarden en het significantienivo vermeld.

4. Tendenties tot kognitieve structurering in de konditie egokosten vergeleken met de konditie geen egokosten.

Ad 1) Opwaarderen van de eigen kwaliteiten.

- a) B percipieert meer eigen inzicht en werknivo in de konditie egokosten. $F = 2.80$; $P < .095$.
- b) B percipieert in de konditie egokosten sterker, dat partner C zijn hulp heeft ingeroepen en hulp van hem heeft ontvangen. $F = 3.11$; $P < .08$.
- c) B meent - in de konditie egokosten - minder om de hulp van A gevraagd te hebben. $F = 5.18$; $P < .03$.

Ad 2) Opwaarderen van de kwaliteiten van zelf of partner C.
Geen tendenties.

Ad 3) Kleineren van de kwaliteiten van A.

- a) In de konditie egokosten geeft B een minder gunstig oordeel over het inzicht en het werknivo van A. $F = 5.18$; $P < .03$.
- b) In de konditie egokosten ziet B het belang van de bijdrage van A als minder groot. $F = 2.52$; $P < .11$.

Deze resultaten laten ons zien, dat ook in dit experiment balans-scheppende post-decisie activiteiten hebben plaatsgevonden. De proefpersonen in de konditie egokosten rechtvaardigen hun afzien van A als partner door hem in hun perceptie minder deskundig te maken. Hierop aansluitend maken ze ook het belang van zijn diensten geringer.

Sympathie voor A en C.

Rest ons nog te vermelden, dat de vragen met betrekking tot sympa-

thie voor de partners geen verschillen vertonen hetgeen betekent dat hypothese 2 in dit experiment niet kan worden bevestigd.

KONKLUSIE.

Van de meerdere factoren, die van invloed kunnen zijn op het ontstaan van koöriëntatie, werd de faktor anticipatie van bepaalde kosten en baten experimenteel onderzocht. Zoals werd verwacht blijkt de faktor egokosten van grote betekenis te zijn. Proefpersonen die over het algemeen orientatie op de deskundige prefereren, blijken, wanneer zij egokosten in de relatie met de deskundige anticiperen, de voorkeur te verschuiven naar de gelijkbekwame ander. Dit betekent dat anticipatie van egokosten in de relatie met de deskundige bevorderend werkt op de koöriëntatie met de gelijkbekwame ander.

In dit hoofdstuk zal aandacht worden besteed aan het gedrag van personen, die getroffen worden door verlies van macht, d.w.z. verlies van de invloed, die iemand uit hoofde van zijn functie en een bepaald systeem over anderen kan uitoefenen. De mogelijkheid tot het uitoefenen van invloed kan gebaseerd zijn op 1) deskundigheid, 2) het vermogen om te belonen, 3) het vermogen tot straffen, 4) het recht anderen voor te schrijven wat ze moeten doen en laten, en 5) het vermogen om het gedrag van de ander te bepalen, krachtens de tendens tot vereenzelviging van de ander met de persoon of de macht van de machtige. In het eerste deel zullen enkele sociaal psychologische theorieën over dit onderwerp besproken worden. Vervolgens zal worden nagegaan in hoeverre deze verschillende benaderingswijzen kunnen bijdragen tot het voorspellen van reacties op verlies van macht. Daarna volgt een operationalisatie van deze theorieën in de vorm van enkele werkhypothesen. Deze werkhypothesen worden vervolgens met behulp van een experimenteel ontwerp op hun aannemelijkheid beproefd. Dit hoofdstuk bestaat, samengevat, dus uit drie gedeelten:

1. Een theoretische verkenning van macht;
2. De formulering van een aantal hypothesen over verlies van macht;
3. Verslag van een experimenteel onderzoek naar de gevolgen van machtsverlies.

I VERLIES VAN MACHT; THEORIEËN OVER MACHT EN VERLIES VAN MACHT.

Uitgangspunt bij de theoretische verkenning is de machtafstandreductie (m.a.r.)theorie van Mulder (1972, 1958). Andere theorieën, die in de beschouwing worden betrokken, zijn de "weight reduction" theorie van Murray Horwitz (1966, 1958) en de hieraan nauw verwante theorie over "psychological reactance" van Brehm (1966). In deze theoretische beschouwing komen tevens die auteurs ter sprake, wier bijdragen als uitwisselingstheorieën kunnen worden getypeerd: Homans (1961), Thibaut en Kelley (1959), Adams (1965).

1. De machtafstandreduktietheorie.

De (m.a.r.)theorie houdt zich bezig met de gevolgen van machtsongelijkheid. De theorie gaat in op een aantal problemen met de volgende strekking:

- Waarom streven mensen naar macht?
- Hoe manifesteert zich dit streven naar macht?
- Manifesteert het streven naar macht zich op meer nivo's van realiteit?
- Als het streven naar macht van sommigen betekent, dat anderen in hun macht bedreigd worden, hoe trachten mensen dan hun macht te behouden en door welke omstandigheden wordt dit gedrag beïnvloed?

1.1. Het waarom van het streven naar macht.

Macht is volgens de theorie van Mulder het vermogen om het gedrag van anderen tot op zekere hoogte te bepalen. De mate, waarin het gedrag van de ander bepaald kan worden door degene die de macht uitoefent, is echter weer afhankelijk van de invloed die hij van de ander ondergaat. Macht kan volgens Mulder om verschillende redenen van belang zijn voor de persoon, die macht uitoefent. In de eerste plaats geeft het bezitten van macht als zodanig, volgens Mulder, grote en permanente voldoening: "Machtsuitoefening puur leidt tot genoegen" (Mulder, 1972, pag. 15, Stelling 1). Mulder gaat dus uit van de opvatting, dat het streven naar macht gekenmerkt wordt door intrinsieke motivatie, omdat het bepalen van het gedrag van anderen op zichzelf betekenis heeft en voldoening schenkt.

De theorie laat in het midden, of het streven naar macht vooral als een oorspronkelijk - dan wel als een geleerd motief moet worden gezien. De behoefte aan macht is niet noodzakelijk en ook niet in iedere situatie belangrijker dan andere behoeften. Het streven naar macht kan groeien en afnemen, kan worden aangeleerd en afgeleerd. Machtsstreven groeit, wanneer mensen in situaties geplaatst worden waar van hen verwacht wordt, dat zij macht uitoefenen. Mensen leren naar

macht te streven, als blijkt dat anderen hun suggesties opvolgen en als blijkt dat deze suggesties leiden tot zinvolle resultaten. Het is de resulterende voldoening, die het subjezt stimuleert tot een sterkere machtsaspiratie. Voldoening in het uitoefenen van beïnvloeding leidt dus niet tot verzadiging en tot het afnemen van de behoefte, nee, het omgekeerde is het geval; uitoefening van macht leidt volgens Mulder tot verslaving aan macht.

Faktoren die de grootte van de machtsaspiratie beïnvloeden.

Behalve succesvolle machtsuitoefening in het verleden (bijvoorbeeld als kind in het gezin en op school) is ook de positie, die men in het heden in de relatie, groep of de organisatie inneemt, belangrijk. De theorie van Mulder veronderstelt, dat het subjezt als groepslid zichzelf en de andere groepsleden een plaats toekent op de "machtsdimensie". Naarmate het verschil in macht met het naast hoger geplaatste groepslid kleiner is, zal het subjezt sterker de neiging vertonen tot het reduceren van dit machtsverschil. In stellingen 4, 5 en 6 van de (m.a.r.)theorie worden de factoren vermeld, die van invloed zijn op de machtsaspiraties van het subjezt.

Stelling 4.

"De minder-machtige streeft naar verkleining van de machtsafstand t.o.v. de meer-machtige ander" (Mulder, 1972, blz. 18). Mulder noemt dit de machtafstandreduktie (m.a.r.) tendens. Wanneer personen op de middenposities de macht-afstand met de top als overbrugbaar ervaren, dan zullen zij naar middelen zoeken om dit verschil in macht kleiner te maken. Evenzo - maar minder intens - zullen personen onderaan in de machtshierarchie trachten om het verschil in macht met personen in de middenposities te verkleinen.

Stelling 5.

"Deze (m.a.r.)tendens is groter bij kleinere machtafstand". Personen vertonen de (m.a.r.)tendens sterker, naarmate zij de afstand, die zij met het naast hogere nivo ervaren, als kleiner zien.

Stelling 6.

"De (m.a.r.)tendens treedt op, ongeacht of iemand bevorderd is naar een positie van relatieve macht en ongeacht een voorafgaande verdiende promotie". Deze stelling houdt in, dat de kosten of verdiensten uit het verleden een geringe invloed hebben op het aspiratiegedrag, maar dat de ervaring met enige macht wel van belang is. Hierbij dient men zich voor te stellen, dat het in stelling 6 geformuleerde streven ondubbelzinniger tot uiting komt, naarmate het streven naar meer macht zich op een lager realiteitsnivo kan voltrekken en zich dus bijvoorbeeld niet uit in daadwerkelijke pogingen tot het verwerven van meer invloed (Mulder, 1972, blz. 22 en 23).

In stelling 14 wijst Mulder er verder op dat de (m.a.r.)tendens vooral optreedt in groepen, die gekenmerkt zijn door een omgekeerde y structuur (Mulder 1972, blz. 39). Het is daarbij niet eens zoezeer van belang, in hoeverre er sprake is van een feitelijke omgekeerde y structuur in een groep. Van doorslaggevende betekenis is de wijze waarop personen de structuur en deze positie in die structuur waarnemen. De betekenis, die Mulder hecht aan de subjectieve beleving van macht en verschillen in macht, blijkt ook uit stelling 7 van zijn theorie. Volgens deze stelling geldt, dat bij afnemende machtafstand de verwachte kosten sterker toenemen dan de baten (Mulder, 1972, blz. 26). Naarmate het verschil in macht kleiner wordt, groeit de kennis van de situatie van de machtige, en neemt ook de eigen ervaring met macht toe. Dit betekent dat de minder-machtige een reëlere kijk krijgt op de kosten en baten, die er aan de verschillende machtsposities verbonden zijn. Zo kan het voorkomen, dat iemand met enthousiasme toewerkt naar de positie van zijn directe superieur, maar geleidelijk aan bij zichzelf meer twijfels bespeurt over de attractiviteit van zijn doel, zodat hij tenslotte op het beslissende moment toch nee zegt. In feite wordt de betekenis van stelling 6 dus beperkt door stelling 7. Bovengenoemde situatie is een voorbeeld van de gevallen, waarin het (m.a.r.)streven vermoedelijk blijft steken op een laag nivo van realiteit. De man, die op het laatste moment zijn promotie weigert, acht zich bijvoorbeeld wel even bekwaam als zijn meerdere, maar hij meent andere redenen te hebben op grond

waarvan hij van promotie afziet. Machtafstandreduktie manifesteert zich dan bijvoorbeeld in a) perceptie van gelijkheid met de meer-machtige, b) sympathie voor de machtige, c) positieve kommunikatie met de machtige, d) regelmatige preoccupatie met de activiteiten van de meer-machtige.

De wijze waarop het streven naar macht verwerkelijk wordt.

In de theorie wordt gesteld, dat de sterkte van de machtsaspiratie in sterke mate wordt bepaald door de grootte van het waargenomen machtsverschil en door de structuur waarin de persoon zichzelf geplaatst weet. De machtsaspiratie blijkt zoals we gezien hebben, niet altijd tot uiting te komen in gedrag op een hoog nivo van sociale realiteit. Zo kiezen personen op kritische momenten bijvoorbeeld niet altijd voor de promotie, die hun wordt aangeboden. Het afwegen van kosten en baten speelt hierbij volgens de theorie een rol. Hoe die weging plaatsvindt is waarschijnlijk ook afhankelijk van persoonlijkheidsfactoren. Personen met sterke individuele prominentie zullen volgens de theorie de kosten, die met het uitoefenen van macht verbonden zijn, minder zwaar laten wegen (stelling 12). Ook de objectieve kansen op het groter maken van de eigen macht spelen een rol. Daar, waar de kansen gering zijn, werkt de machtsaspiratie slechts op een laag nivo van realiteit. Hoe moeten we ons het machtafstandreduktiegedrag op hoog realiteitsnivo voorstellen? Uit de theorie van Mulder valt op te maken, dat de situationele kontekst en bepaalde sociale vergelijkingsprocessen bij dit reductiegedrag een belangrijke rol spelen.

1. Situationele factoren.

De tendens tot het verkleinen van verschil in macht kan zich o.m. manifesteren, wanneer in een groep of organisatie bepaalde machtsposities vakant komen. In dat geval worden de stellingen 4, 5, 6, 7 en 12 aktueel.

Onder de situationele factoren rekenen we ook de verhouding tussen het systeem en zijn omgeving. Zodra deze verhouding ernstig

is verstoord, zodat het voortbestaan van het systeem op het spel staat, gaan de participanten in het systeem hun aandacht verleggen in de richting van het overlevingsdoel van het systeem. De interesse in persoonlijke machtsgroei raakt daardoor op de achtergrond (stelling 10).

1.3. 2. Sociale vergelijkingsprocessen op kleine machtafstand.

Deze processen kunnen op verschillende manieren aktueel zijn. Binnen het kader van zijn machtsaspiratie maakt de persoon bijvoorbeeld vergelijkingen tussen zichzelf en de meer-machtige t.a.v. de verschillende machtsrelevante eigenschappen. De persoon maakt deze vergelijkingen veelvuldiger, naarmate de machtafstand, die hij tussen zichzelf en de meer-machtige veronderstelt, kleiner is. Vergeleken wordt o.a. op eigenschappen als deskundigheid, zelfvertrouwen en flexibiliteit. Naarmate deze vergelijking sterker ten gunste van de persoon uitvalt, gaat hij zich kritischer t.o.v. de superieur opstellen. Diens initiatieven worden dan met meer kommentaar beoordeeld (stelling 13).

De theorie veronderstelt echter nog een ander vergelijkingsproces, dat de werking van de hierboven genoemde vergelijking vermoedelijk relativeert. Het gaat hier om de sociale vergelijking met gelijken, die allen potentieel kandidaat zijn voor naast hogere posities. De schaarste aan deze posities roept wedijver en strijd op, die de gelijken onderling onmogelijk onder controle kunnen houden (Mulder, 1972, blz. 19). Het is de meer-machtige, die deze rivaliteit controleert en ten bate van de eigen macht of ten bate van het systeem benut. Niet duidelijk is, in hoeverre volgens de theorie gepercipieerde stijgingskansen de rivaliteit bepalen. Gaat het hier bijvoorbeeld om een lineair verband of om een curvilineair verband? Het komt ons voor dat dit proces een belangrijke rol moet spelen in een theorie over macht. Jammer genoeg is dit aspect niet in een stelling vastgelegd, zodat het specifieke gewicht ervan niet nader is bekeken. Hierdoor kan vanuit de theorie het relativerend effect van dit proces op de eerder genoemde rechtstreekse rivaliteit met de meer-machtige moeilijk worden afgewogen.

Samenvattend kunnen we stellen, dat machtafstandreducerend gedrag tot uitdrukking kan komen:

- a) in positieovername, wanneer de gelegenheid daartoe bestaat;
- b) in kritiek op de initiatieven van de meer-machtige, voorzover de vergelijking op relevante eigenschappen tussen de persoon en de de meer-machtige sterker ten gunste van de persoon uitvalt;
- c) in konformiteit aan de initiatieven van de meer-machtige, indien en voorzover er rivaliteit met de gelijken bestaat en door de meer-machtige als machtsinstrument gehanteerd wordt;
- d) in konformiteit aan de initiatieven van de meer-machtige, voorzover het voortbestaan van het systeem in een bedreigde omgeving een dergelijke konformiteit verlangt.

3. Passiviteit op grote macht-afstand.

Stelling 5 geeft aan, dat men op grote machtafstand afziet van verdere machtsaspiraties. Vooral personen onderaan in de hiërarchie zullen weinig of geen ambitie in deze richting koesteren. De persoon ziet af van het maken van vergelijkingen met de meer-machtigen. De persoon ziet de noodzakelijke investeringen als te groot en de kans tot stijgen langs de machtsladder als te gering om zich serieus in te zetten. Wel is het denkbaar, dat de persoon zijn machtsaspiraties verlegt naar velden, waar de machtafstanden voor hem wel overbrugbaar lijken te zijn. De verwachtingen die de minst-machtige van de meer-machtige heeft, zijn zeer gering. In deze situatie zoekt hij contact met de meer-machtige, voor zover dit nodig is om de eigen nog net haalbaar geachte doeleinden veilig te stellen (Mulder 1958, Hurwitz, 1968). De persoon geeft zich meer rekenschap van de nadelige gevolgen, die de macht van de ander voor hem kan hebben. Hij is meer egodefensief ingesteld. Binnen deze kontekst krijgt de verhouding met de gelijke een andere betekenis en kleur. Omdat men de machtsambitie mist, is men geen rivaal van elkaar. De gelijke wordt de lotgenoot bij wie men troost zoekt voor de frustraties, die men - als gevolg van afgewezen initiatieven - van de kant van de meer-machtige ondergaat.

1.4. Het verdedigen van de eigen macht t.o.v. de minder-machtige.

Eén van de voornaamste inspiratiebronnen van de machtafstandtheorie is de studie van Polansky, Lippitt et al (1950, 1951) geweest. In deze studie werd gekonstateerd, dat er sprake is van magische identifikatie met de machtige (of van gedragsbesmetting van de minder-machtigen door de meer-machtigen). Mulder stelde, dat de tendens tot magische identifikatie zich niet alleen uitstrekt tot meer-machtige personen, maar ook de minder-machtige personen omvat; alleen verandert de tendens van teken: de identifikatie wordt negatief en wel negatief, naarmate het gepercipieerde verschil in macht groter is. De tendens tot negatieve identifikatie is zeer complex, omdat daarin sprake is van zowel offensief als van defensief machtsstreven.

Een toekomstige ontwikkeling van de theorie van Mulder verlangt nadere differentiatie van deze twee tendenzen. Voor het gemak zullen wij de twee stellingen, die betrekking hebben op de negatieve identifikatie, als defensieve tendenzen opvatten. Volgens stelling 2 geldt dat, "de machtige streeft naar handhaving of vergroting van de machtafstand t.o.v. de minder-machtige" (de machtafstandvergrotingstendens, afgekort m.a.v.t.). Personen op top- of middennivo zullen, als gevolg van de machtsaspiratie, proberen om het surplus aan macht, dat zij t.o.v. de minder-machtigen hebben, te behouden of te vergroten. Stelling 3 stelt: "Zij zetten zich af, en wel meer naarmate de machtafstand ten opzichte van de minder-machtigen groter is". Deze stelling wordt door ons als volgt uitgelegd: personen op top-nivo zullen zich waarschijnlijk sterker afzetten tegen personen op het laagste nivo, dan tegen personen op het midden-nivo. Evenzo zullen personen op het midden-nivo zich minder afzetten tegen personen, die zich op korte afstand onder hen bevinden dan tegen personen die op het laagste nivo vertoeven.

Het zich afzetten komt op verschillende manieren tot uitdrukking:

- op gedragsnivo blijkt men kontakt en kommunikatie tot een minimum te beperken. Initiatieven van de kant van de minder-machtige worden niet aangemoedigd. Voorzover er toch sprake is van initiatiefname van deze zijde, wordt hierop bij voorkeur geantwoord met uitstel,

versluierd plagiaat of afwijzing.

- perceptueel bestaat er een tendens om de motivatie en de capaciteiten van de minder-machtigen te onderschatten.
- op affectief nivo bestaan er negatieve gevoelens t.o.v. de minder-machtigen.
- motivationeel wordt gereageerd met gevoelens van bedreigheid op de initiatieven van de zijde van de minder-machtigen.

Het zal duidelijk zijn, dat de vraag naar het verdedigen van de eigen macht niet alleen betrekking kan hebben op het denken en doen van de meer-machtigen; het probleem dient tevens beantwoord te worden vanuit het perspectief van de minder-machtigen.

1.5. Het verdedigen van de eigen macht t.o.v. de meer-machtigen.

Vanuit dit perspectief heeft de machtafstandtheorie geen stelling ontwikkeld. In beginsel kunnen we dezelfde elementen, die in de theorie ter verklaring van het (m.a.r.)gedrag geformuleerd zijn, ook gebruiken bij de verklaring van het defensieve gedrag van de minder-machtigen. Dit zijn dan achtereenvolgens: de machtafstand, de sociale vergelijkingsprocessen en de situationele factoren. De gedachten, die wij aan de theorie in dit opzicht kunnen ontleen, zullen wij hier globaal schetsen en vervolgens bij de paragraaf over de hypothesen nader uitwerken.

Wanneer de minder-machtigen met verlies van macht bedreigd worden, kunnen zij zich in principe tot drie figuren wenden, n.l. tot de meer-machtige, tot de gelijk-machtige of tot de minder-machtige. Wij nemen voor ons onderzoek bij wijze van hypothetische constructie aan, dat de minder-machtigen zich niet kunnen richten tot personen of instanties buiten het systeem. Externe alternatieven, zoals die in de theorie van Thibaut en Kelley een rol spelen, komen hier dus niet aan de orde.

Zoals bekend mag worden verondersteld, geeft stelling 5 aan, dat het machtsstreven zich krachtiger voordoet, naarmate men over meer macht beschikt. Voor een situatie van machtsverlies impliceert dit, dat men intenser zal streven naar het herwinnen van verloren

macht, indien men oorspronkelijk over meer macht beschikte.

Rivaliteit met de gelijken, die op kleine machtafstand als zeer sterk aanwezig wordt verondersteld, fungeert op dit nivo aanvankelijk als een weerstand tegen het aangaan van kontakten met de gelijk-machtigen. Vermoedelijk zal een dreiging, die men gemeenschappelijk ondergaat, evenwel sterk genoeg zijn om deze weerstand te overwinnen.

Toepassing van stelling 7 op personen, die machtsverlies hebben ondergaan, impliceert, dat de minder-machtige op kleine machtafstand wel intenser, maar waarschijnlijk ook zeer behoedzaam naar herstel van macht zal streven. Gezien de negatieve houding, die bij hem t.o.v. de minst-machtigen bestaat, zal hij zich niet gemakkelijk om steun tot zijn ondergeschiktenwenden. Ook hier moet daarvoor minstens een affektieve drempel worden genomen. De gemeenschappelijkheid en de omvang van de dreiging zullen hier nog groter moeten zijn dan in de relatie met de gelijken om de psychologische kloof te overbruggen.

Over de minst-machtige op grote machtafstand valt op de merken, dat verlies van macht weinig betekent, voorzover bij hem de verslaving aan macht ontbreekt. Maar verlies van macht is niet geheel zonder betekenis, omdat het verlies van bestaansmiddelen en verlies van een sociale identiteit kan impliceren. Gezien de geringe verwachtingen, die de minst-machtigen t.o.v. meer- en meest-machtigen koesteren, zullen zij hun heil eerder bij hun lotgenoten, d.w.z. gelijken zoeken. Koörientatie onder gelijken, oorspronkelijk een activiteit, waardoor men de situatie evalueert en angst reduceert - kan daar koalitievorming stimuleren, wanneer er een positieve verschuiving in de perceptie van de kans op herstel van macht en inkomsten optreedt. Hier ligt o.i. weer een raakpunt met de koörientatietheorie van Jones en Gerard (1967). Indikaties hiervoor vinden wij tevens in de studie van Mulder over "Threat-attraction to group and need for strong leadership" (Mulder, 1963).

In dit verband dienen we de theorie verder te ontwikkelen, zodat de verschillende fasen in de ontwikkeling van de verhouding tussen de meer- en minder-machtigen worden verdiskonteerd. Een eerste theoretische aanzet zou de vraag kunnen zijn naar de betekenis

van de aard van de macht. Bestaan de machtsverhoudingen primair in termen van deskundigheidsmacht of treedt het verschil in de vorm van sanktiemacht op de voorgrond? Andere vragen die zich voordoen zijn bijvoorbeeld: Hoe uitzichtloos is de verhouding tussen de meer- en minder-machtige? Dreigt de meer-machtige de relatie eenzijdig te verbreken? Een meer uitgewerkte theoretische aanzet, waarin het verlies aan macht centraal staat, is te vinden in een theorie van Horwitz (1958, 1966). Centrale begrippen in deze theorie zijn: het "gewicht" waarop de interakterende partijen aanspraak maken en daarnaast de "urgentie", die zij aan de doeleinden van zichzelf en de partner toekennen. In paragraaf 2 zullen we op deze theorie nader ingaan.

Samenvatting (m.a.r.)theorie.

De machtafstandtheorie is vooral ontworpen als een instrument om machtsaspiraties van de minder-machtigen te analyseren en te verklaren. Wanneer we willen nagaan, wat de theorie zegt over de reacties op dreiging van machtsverlies of over het ondergaan van machtsverlies, dan blijken de stellingen 3, 5 en 7 relevant te zijn. Gezien de structuur van de theorie is het van belang om bij de voorstellingen te differentiëren naar meer- en minder-machtigen. Evenzo is het van belang om de grootte van het machtsverschil konstant te houden.

- Reacties van de meer-machtige.

Bezien vanuit het gezichtspunt van de meer-machtige t.o.v. de minder-machtige geldt, dat de persoon de bedreiging minder ernstig neemt van iemand, die verhoudingsgewijs over weinig macht beschikt. Affektieve reacties tegenover de minder-machtige en vooral tegenover de initiator tot machtsuitbreiding zullen negatiever zijn, naarmate het aanvankelijk waargenomen machtsverschil groter is. Daadwerkelijke initiatieven van de kant van de minder-machtige tot

machtsuitbreiding ten koste van de meer-machtige, leiden tot akties van de meer-machtige, die sterker het karakter van negatieve sankties hebben, naarmate het verschil in waargenomen macht groter is.

- Reakties van de minder-machtige.

De minder-machtige beschouwt het verlies van macht als een groter verlies, naarmate het aanvankelijk verschil in macht met de meer-machtige kleiner is (af te leiden uit stelling 5).

Evenzo zal de affektieve reactie ten opzichte van de meer-machtige heftiger zijn, naarmate het oorspronkelijke machtsverschil kleiner is. Vermoedelijk wordt dan ook het zelfvertrouwen zwaarder geschokt (af te leiden uit stelling 1 en 5).

- Aktietendenties.

Intenser motivatie om het verlorene terug te winnen bij de minder-machtige, die oorspronkelijk een klein machtsverschil t.o.v. de meer-machtige waarnam. Oorspronkelijk kleine machtsverschillen impliceren eveneens grotere behoedzaamheid bij het herwinnen van de macht (stelling 7). Kollektief verlies van macht leidt tot meer associatie onder de minder-machtigen tegen de meer-machtige, naarmate het initiële machtsverschil groter is.

Bij omvangrijk verlies van levensnoodzakelijke opbrengsten zal de tendens tot protest sterker zijn, naarmate het oorspronkelijk verschil in macht groter is (dit omdat men als minst-machtige dan juist geen macht te verliezen heeft).

De "weight reduction theory".

Horwitz gaat in zijn "weight reduction theory" uit van de zeer elementaire sociaal psychologische vraag naar de betekenis van sympathie- en antipathie gevoelens voor de verklaring van toenadering tot en de ontwijking van (of strijd met) anderen. Gevoelens van sympathie en antipathie zijn aspecten van bepaalde psychologische behoeften. Psychologische behoeften verwijzen enerzijds naar de kondities, waaronder zij ontstaan en anderzijds naar de kondities waaronder zij tot expressie komen. Psychologische behoeften kunnen worden opgevat als "tension systems". Spanningssystemen, zoals bijvoorbeeld de intentie om een bepaalde taak te verrichten, worden onder bepaalde omstandigheden geactiveerd. De wijze van aktivering verloopt volgens Horwitz analoog aan de wijze waarop biologische behoeften, zoals honger, geactiveerd worden, n.l. onder psychologische kondities in een psychologische omgeving. Het subjeet, dat de intentie heeft om een bepaalde taak te verrichten, is bijvoorbeeld in de taak geïnteresseerd, omdat de taak deel uitmaakt van een middel-doel schema met behulp waarvan het individu de ene psychologische omgeving verandert in een andere - door hem gewenste - psychologische omgeving.

Spanningssystemen, die met het bereiken van de doeleinden worden opgelost, worden door Horwitz in navolging van Lewin onderscheiden van de meer duurzame ego-involverende psychologische behoeften. De laatstgenoemde behoeften refereren naar de meer algemene aspecten van psychologische omgevingen, waarin het ontstaan van een bepaald tekort bijvoorbeeld aan macht niet enkel het bereiken van een speciaal doel blokkeert, maar de waarschijnlijkheid op het realiseren van onverschillig welk doel reduceert. Het ontstaan van dergelijke tekorten kreëert bedreigingen of ego-involving voor het individu. Ego-involving staat gelijk met de aktivering van psychologische behoeften, die gericht zijn op het opheffen van de ontstane tekorten. In de terminologie van Horwitz betekent sociale macht voor het subjeet het tegendeel van het tekort. De "expected social power" is een van die kwaliteiten, die als ze worden aangetast, voor de persoon het verlies betekenen van de zekerheid, dat een zeer brede klas-

se van doeleinden voor hem bereikbaar zijn. Aantasting van iemands "expected social power" staat gelijk met vermindering van diens opgewassen zijn tegen de eisen van zijn huidige en toekomstige wereld. Macht is bij Horwitz een begrip, dat van centrale betekenis is voor de zelfbeoordeling en het toekomstperspektief van de persoon.

Iemands "verwachte sociale macht" maakt volgens Horwitz deel uit van een interdependent systeem. Het betreft hier het systeem van rechtmatige machtsverhoudingen, dat voor elke deelnemer in meer of mindere mate het bereiken van zijn doeleinden waarborgt. De goede verstandhouding in de relaties tussen personen wordt met behulp van dit rechtmatige machtssysteem gehandhaafd. Personen lopen voortdurend het gevaar, dat zij in interactie met anderen in konflikt geraken, omdat hun doeleinden op een bepaald tijdstip niet met elkaar verenigbaar zijn. De mate van voorrang, die de persoon krijgt in zijn relatie met een ander, wordt door Horwitz met twee typen grootheden bepaald: de verwachte macht van P en A en de urgentie van hun behoeften. Het is afhankelijk van de gewogen invloed, die elk van de deelnemers in de situatie verkrijgt of, en in hoeverre, P het gedrag van A, dan wel A het gedrag van P bepaalt. De gewogen invloed is het produkt van iemands verwachte macht (expected power) en de prioriteit van diens doelstelling.

2.1. Controle op de omgeving.

In dit theoretisch systeem is de intensiteit van vijandige gevoelens een direkte funktie van de mate waarin P's verwachte macht wordt gereduceerd. De ander (A), die P's macht reduceert en daarmee meestal de eigen macht groter maakt, wordt gezien als onrechtmatig en opzettelijk arbitrair in zijn optreden. De persoon zal, afhankelijk van de situatie, op verbale of andere wijze uiting geven aan zijn gevoelens van vijandigheid.

Om het funktionele karakter van de antipathie- en sympathiegevoelens aan te tonen, voorspelt Horwitz, dat de antipathie t.o.v. de overtreder die macht reduceert, zal afnemen, wanneer en voorzover de overtreder de oorspronkelijke machtsverhoudingen herstelt. Omgekeerd zal de sympathie voor de ander moeten toenemen, wanneer hij de

eigen macht ten gunste van P reduceert.

Horwitz voerde een aantal experimenten uit met studenten en leerlingen van middelbare scholen, waarin de macht van de docent of leraar systematisch werd gevarieerd. De gegevens, die bij deze experimenten verkregen werden, bleken zijn theorie in belangrijke mate te ondersteunen. Een interessant detail is, dat sympathie niet alleen toenam voor een docent, die de invloed van de leerlingen uitbreidde, maar dat de sympathie ook toenam, als na verloop van tijd bleek, dat de docent zich precies aan de regels hield. De sympathie moet volgens Horwitz worden uitgelegd, als een gegeven dat samenhangt met het feit, dat de docent de regels niet alleen toepast, maar dat hij in feite ook als handhaver daarvan optreedt. De docent, die zich aan de regels houdt, geeft daarmee blijk van zijn goede gezindheid t.o.v. de leerlingen. Aangezien hij tevens handhaver van de regels is, heeft hij immers niemand, die hem tot de orde kan roepen.

2.2. De echtheid van de sympathie- en antipathie-gevoelens.

Horwitz veronderstelt of observeert in het bovengenoemde onderzoek, dat de leerlingen met elkaar spontaan communiceerden over het gedrag van de leraar of docent. In deze communicatie werden de intenties en de waarde van deze gedragingen geëvalueerd. Machtafstandvergroten- tend gedrag werd negatief geëvalueerd en leidde tot oproepen van steun in gezamenlijke actie tegen de machtige leraar.

Horwitz maakte van deze observatie of assumpties gebruik bij een experiment waar de docent stapsgewijs de invloed van de studenten reduceerde. De leerlingen ontvingen in die situatie van de experimentator het verzoek om elkaar schriftelijke briefjes te zenden. De communicatie werd echter in feite systematisch door de onderzoeker gemanipuleerd, zodat de proefpersonen in grotere of geringere mate onder groepsdruk ertoe gebracht werden hun werkelijke gevoelens en intenties t.o.v. de docent te verhullen. Naarmate de proefpersonen onder groepsdruk hun werkelijke gevoelens meer onderdrukten, bleken ook de intellectuele prestaties naar verhouding meer achteruit te gaan. Horwitz had deze resultaten van te voren voorspeld en zag daar-

in een bevestiging van Lewin's regressietheorie, die voorspelt dat inhibitie van gevoelens en inzichten leidt tot een verhoging van het algemeen "spanningsnivo" in de persoon en diens gevolg tot een achteruitgang in prestaties.

We hebben hier enige aandacht besteed aan Horwitz' experimenten over de verdringing van gevoelens en gedragsneigingen t.o.v. een meer-machtige, omdat daarin een aantal tendenzen aan de orde komen, die van grote betekenis zijn voor de problematiek van verlies van macht, zoals we die in dit hoofdstuk aan de orde stellen. Als we het door Horwitz in 1958 aan de orde gestelde samenvatten, zien we het volgende patroon:

- 1) Macht is voor subjekten belangrijk, gezien de ego-involverende betekenis die macht kan hebben; macht is eveneens belangrijk voor de realisatie van een zeer groot aantal behoeften
- 2) Er bestaan systemen van rechtmatige "expected power". Dit zijn relaties waarin personen kunnen functioneren, zonder geplaagd te worden door negatieve ego-involvering.
- 3) Rechtmatigheid op zich is niet van betekenis. Rechtmatigheid heeft echter wel een functie voor het evenwichtig kunnen omgaan met anderen.
- 4) Gedrag van anderen, dat het rechtmatig "gewicht" van P schijnt te negeren, vereist verklaring van de ander t.o.v. P, waarin duidelijk wordt dat de urgentie van behoeften van de ander in vergelijking met de urgentie van P's behoeften, de normschending rechtvaardigt.
- 5) Situaties waarin dit rechtvaardigheidsgedrag van A achterwege blijft, of waar A's verklaringen ondeugdelijk blijken, betekenen een bedreiging voor P's "expected power". Daarmee is de situatie ego-involverend geworden.
- 6) Bedreiging van P's "expected power" roept bij P reacties op die gericht zijn op het herstel van P's macht. Tot deze reacties moeten onder meer gerekend worden:
 - a) veranderde perceptie van A's persoonlijkheidseigenschappen;

- b) afnemende sympathie voor A;
 - c) uitingen van verbale agressie t.o.v. A;
 - d) communicatie naar gelijken of lotgenoten, met als doel vast te stellen
 - in hoeverre deze lotgenoten P's ervaring en perceptie delen en
 - een steun zoeken in de vorm van een zoeken naar gekoördineerde vormen van actie tegen A;
- 7) P's activiteiten t.o.v. A nemen, naarmate deze meer steun ontvangt van de "peers" of lotgenoten, toe.
- 8) Waar suppressieve, respectievelijk repressieve druk op P's gedrag wordt uitgeoefend, ontstaan tendenties tot onwaarschijnlijk gedrag. Onwaarschijnlijk gedrag wordt zichtbaar, doordat het patroon van P's gedrag in het licht van diens situatie kenmerken van inkonsistentie vertoont. Voorbeeld: uitingen van sympathie voor A gekombineerd met een verminderde intellectuele prestatie in situaties, waar A P's macht reduceert. Deze theorie is in 1966 door Horwitz verder uitgewerkt.

De uitbreiding bestaat uit een stelling, waarin Horwitz tot uitdrukking brengt, dat men van de ander in zijn gedrag een zekere openheid verwacht. Die openheid wordt verwacht a) voor zover de ander kan weten, dat zijn gedrag voor de persoon frustrerende gevolgen heeft of zal hebben en b) naarmate de "expected power" van de persoon zwaarder is. De ander zal dus open dienen te zijn in de motieven, die hij voor zijn frustrerend gedrag heeft en hij dient te weten, dat deze openheid sterker wordt verwacht, naarmate de "verwachte macht" van P sterker is.

"Stel", aldus Horwitz, "dat we te doen hebben met situaties waarin personen kunnen aannemen, dat iemand anders die hen met een bepaald gedrag frustreert of zal gaan frustreren, op de hoogte is van het feit dat zij (de personen) iedere informatie omtrent de urgentie van zijn motieven voor dat gedrag missen": "Dan verwachten die personen dat A aan hen een zekere interesse in de betreffende informatie toeschrijft. De sterkte van deze interesse varieert direkt met het gewicht dat A hun volgens hun verwachting zal toekennen".

We weten reeds dat het "gewicht" van de persoon grotendeels een functie is van de wijze waarop de "expected power" van de persoon en de "expected power" van de ander zich t.o.v. elkaar verhouden. Het tweede aspekt van het gewicht is de urgentie van P's behoefte, alsmede de urgentie van A's behoefte. Deze denkebeelden zijn van belang voor de nadere uitwerking van de (m.a.r.)theorie. "Expected power" kan namelijk in verband worden gebracht met de attributies, die de persoon in machtsverhoudingen t.o.v. de meer- en minder-machtigen maakt. Hoe groter de "expected power" van de leider t.o.v. P, des te sterker de verplichting van P om zijn gedrag t.o.v. A te verklaren; maar ook, hoe groter de "expected power" van A t.o.v. P's "expected power", des te geringer de verwachting van P dat A zich t.o.v. hem zal verantwoorden. Naarmate P zichzelf op kortere machtsafstand van A ziet, verwacht hij van A dus eerder en meer verantwoording. Deze verwachting zal sterker zijn, naarmate A's gedrag ernstiger konsekwenties voor P heeft. Daar waar A niet aan de verwachte openheid beantwoordt, vertoont hij het door Mulder als machtsafstandvergroterend gekwalificeerde gedrag. Horwitz gebruikt hiervoor de term "weight reduction". Wij konkluderen derhalve, dat het niet open zijn van de meer-machtige A sterker machtsafstandvergroterend werkt, naarmate het initiële machtsverschil tussen P en A kleiner is. Hoe sterker de machtsafstandvergroting en hoe sterker de "weight reduction", des te sterker de krachten in P gericht op het te niet doen van de "reduction". De grote vraag blijft of en hoe deze krachten tot uiting zullen komen. Wanneer zullen ze met andere woorden een meer expressief- en wanneer een meer instrumenteel karakter vertonen? Nauw hiermee samenhangend is de vraag tot wie P zich n.a.v. de "weight reduction" wendt: tot A direkt, tot gelijken, tot zijn ondergeschikten? We zijn met deze vragen weer aangekomen bij de eerder door ons geformuleerde probleemstelling. We zullen de uitwerking hiervan ter hand nemen in de paragraaf waar de hypothesen worden ontwikkeld (zie II.2).

3. De (schijn)weerstandstheorie van Brehm.

3.1. De theorie.

Geïnspireerd op de "weight reduction" theorie is de gedachtengang van Brehm (1966), wiens theorie bekend staat als de "psychological reactance theory". De term reactance is ontleend aan de elektronika en zou in het nederlands met reactantie vertaald kunnen worden. Om begripsverwarring te voorkomen is hier gekozen voor de vertaling van reactance met (schijn)weerstand. Om niet steeds gebruik te hoeven maken van de wat omslachtige term schijnweerstand, wordt in deze paragraaf meestal de term weerstand gebruikt. De weerstand, die personen uiten tegen verlies van vrijheid, is bovendien niet altijd schijn, maar soms ook werkelijk, zoals uit de theorie blijkt. In deze theorie wordt gespecificeerd, hoe vrijheden afgenomen of bedreigd kunnen worden en wat de gevolgen van de daaruit voortvloeiende "state of reactance" kunnen zijn. Vrijheid is hier de subjectieve beleving van de persoon om op bepaalde levensgebieden, op zelf gekozen tijdstippen en op zelf gekozen wijzen, te doen wat hij wenst te doen. Het begrip "weight" bij Horwitz is vergelijkbaar met het begrip vrijheid bij Brehm. Het is bij Brehm de vrijheid, die de persoon helpt bij het bevredigen van behoeften en het vermijden van onaangename situaties. Personen, die een bepaalde vrijheid verliezen of dreigen te verliezen, worden motivationeel geactiveerd (motivationally aroused) om de vrijheid te herwinnen of te behouden.

De sterkte van de "weerstand" is een functie van een aantal factoren, waarbij o.m. de betekenis, die een bepaalde vrijheid voor de persoon heeft, een belangrijke rol speelt. "Weerstand" blijkt onder andere uit de volgende effecten:

- a) Een verhoogd verlangen om het vrije gedrag, dat bedreigd wordt, te realiseren;
- b) Een tendens om het bedreigde vrije gedrag op realiteitsniveau uit te voeren;
- c) Een tendens om een gelijkwaardige ander te motiveren om het bedreigde of geëlimineerde vrije gedrag te effectueren;

d) Een tendens om zodanig gedrag te ondernemen, dat daaruit indirect blijkt, dat de persoon evengoed het bedreigde gedrag had kunnen uitvoeren.

Brehm geeft een zestal stellingen over het gedrag bij bedreigde, of verloren vrijheden, waarvan er drie in proportionele verbanden zijn gegoten. Deze drie stellingen laten zien, dat ook Brehm een theorie heeft opgebouwd rondom de motivatie tot herstel van vrijheid, waarbij de motivatie en de inspanning proportioneel toeneemt met het belang en de omvang van de verloren vrijheid.

3.2. Vergelijking tussen de weerstandstheorie en de (m.a.r.)theorie.

Er is een duidelijke verwantschap te zien tussen de weerstandstheorie en de (m.a.r.)theorie, wanneer het gaat om machtsverlies.

Macht en vrijheid lijken twee verschillende begrippen te zijn, immers bij het begrip macht van Mulder valt het aksent op het vermogen om het gedrag van anderen te bepalen, terwijl het vrijheidsbegrip van Brehm juist gecentreerd wordt rondom het vermogen van de persoon om voor zichzelf te bepalen wat hij zal doen. De opvatting van Brehm veronderstelt echter tevens het vermogen tot beïnvloeding van de ander, want anders zal men dikwijls niet in staat zijn om zijn eigen vrijheid te effectueren.

Samenvatting.

Bij de weerstandstheorie valt het aksent op de omvang van het vrijheidsverlies. De geactiveerde weerstand wordt groter, naarmate het bedreigde- of ervaren verlies omvangrijker is. De theorie neemt aan, dat de machtsverliezende persoon taxeert, in hoeverre hij de eigen macht in de sociale realiteit kan terugwinnen. Hierbij wordt verondersteld, dat het verlangen om het vrije gedrag te realiseren, zal blijven bestaan, ook wanneer de onmiddellijke kansen op verwerkelijking van dat verlangen gering zijn. Uitingen op laag nivo van realiteit zullen zich dan voordoen. In dat geval zullen deze uitingen intenser zijn, naarmate het verlies aan vrijheid omvangrijker is. Het onder punt d) vermelde streven impliceert koalitevorming met lotgenoten.

4. Relatieve deprivatie.

In "Social Theory and Social Structure" (Merton e.a., 1951) citeert Merton het bekende onderzoek van Stouffer (1949), waaruit blijkt dat officieren van de Amerikaanse Luchtmacht minder tevreden zijn met hun promotiemogelijkheden dan hun kollega's bij andere onderdelen van de krijgsmacht. Dit feit, gezien tegen de achtergrond van de objectief grotere promotiemogelijkheden van de luchtmachtofficiëren, wekt verbazing. Ter verklaring van dit verschijnsel wordt door Merton het begrip "relatieve deprivatie" ingevoerd. Mensen - aldus Merton - reageren op situaties overeenkomstig hun aspiratienivo. Men laat zich - voor wat het aspiratienivo betreft - echter in sterke mate beïnvloeden door wat vergelijkbare anderen, zoals kollega's, bereiken. Als binnen een organisatie promotie binnen drie jaar normaal is, dan zal iemand, die binnen die termijn niet bevorderd wordt, deprivatie ervaren. Het missen van de bevordering zal gevolgen hebben voor de wijze, waarop de betreffende persoon zichzelf beoordeelt. Er dreigt verlies van zelfrespekt, en achteruitgang in invloed en economische status. Deze tendentie zal zich sterker voordoen, naarmate promotie in de zgn. referentiegroep meer een normale zaak is, of - beter gezegd - naarmate meer groepen, waaraan de persoon refereert, hetzelfde promotiepatroon vertonen.

De situatie van de persoon, die geen promotie ervaart, vertoont overeenkomsten met de situatie van het individu dat - als minder-machtige - een stuk macht of inkomen verliest aan de meer-machtige. Ook hij moet zoiets als relatieve deprivatie ervaren. De deprivatie zal groter zijn, naarmate het initiële machtsverschil tussen individu en meer-machtige kleiner is. We mogen immers aannemen, dat de meer-machtige als referentiepersoon voor het individu relevanter wordt, wanneer het machtsverschil tussen beiden kleiner is.

Deze door ons gemaakte afleiding, waar de machtsverlies lijdende minder-machtige zijn lot vergelijkt met dat van de meer-machtige en de gelijk-machtige, ligt geheel in de lijn van de in de studie van Stouffer gepresenteerde voorbeelden van ontevreden luchtmachtofficiëren.

Nog interessanter uit dezelfde studie is het gegeven van de persoon, die zich in zijn vergelijkingen aan de zich wijzigende omstandigheden aanpast. Soldaten blijken zich bijvoorbeeld t.a.v. distributie van voedsel of kleding aan het front wèl, maar in vredestijd nièt met hun superieuren te vergelijken.

Merton's interpretatie hierover is bekend: in situaties van grote stress en levensgevaar verbleekt de betekenis van bekwaamheids- en statuskriteria, wanneer het gaat om verdeling van opbrengsten. Adams (1965), die de studies van Stouffer (1949), Merton (1950) en Thibaut (1950) analyseert, stelt dat relatieve deprivatie als diskrepantie tussen verwachtingen en feitelijke opbrengst gepaard gaat met de beleving van onrechtvaardigheid. Deze beleving activeert dan weer de expressie van dissatisfactie, vijandigheid en protestgedrag. Voor Adams zijn, behalve de relatieve deprivatie, ook de beleving van onrechtvaardigheid en de dissatisfactie inter-venierende variabelen, die tussen de situatie en het gedrag geplaatst dienen te worden.

Samenvatting.

Stouffer en Merton introduceren het begrip relatieve deprivatie. Dit konsept laat ons zien, dat de persoon, die zijn opbrengsten evalueert, zijn oordeel ontwikkelt binnen het kader van een vergelijking en de daaraan gekoppelde verwachtingen. Het zijn de verwachtingen, die een doorslaggevende rol spelen in het bepalen van winst of verlies, satisfactie of dissatisfactie, wel of geen protestgedrag. De theorie zegt op zich nog weinig over de wijze, waarop de vergelijking subjektief wordt uitgewerkt en hoe de uitkomst van de vergelijking in verband staat met het gedrag.

5. De ruiltheorie van Thibaut en Kelley.

De ruiltheorie van Thibaut en Kelley (1959) bevat weinig expliciete stellingen. Het is meer een gedachtenschema met enkele uitgangspunten, bestemd om de interactie tussen personen en groepen te analyseren. Personen in de interactie worden opgevat als individuen, die geïnteresseerd zijn in het maximaliseren van de psychologische opbrengsten. Bij Thibaut en Kelley zijn de te verwachten opbrengsten direkt of indirekt gekoppeld aan de macht, waarover men in de relatie beschikt. Direkt, omdat de persoon met een toenemende macht doorgaans meer invloed heeft op de regels, aan de hand waarvan de gedragsrepertoires van de partners op elkaar worden afgestemd. Direkt ook, omdat men bij toenemende macht meer invloed heeft op de verdeling van de gemeenschappelijk behaalde opbrengsten. Indirekt, omdat de persoon bij toenemende macht in sterkere mate de psychologische opbrengsten van anderen bepaalt.

De relatie tussen de betrokkenen wordt door Thibaut en Kelley dynamisch gezien. Elk van de betrokkenen is partij, geïnteresseerd in de vergroting van de eigen macht en opbrengsten. De doelstellingen en oriëntaties van de minder- en de meer-machtigen zijn identiek. Dit betekent, dat verlies van macht en opbrengsten voor iedereen even zwaar telt. Het lijkt er dus op, dat de theorie weinig aanknopingspunten biedt voor het voorspellen van eventuele verschillen tussen meer- en minder-machtigen in hun reacties op machtsverlies. Dat is echter niet het geval, een goed aanknopingspunt blijkt te vinden te zijn in het begrip "comparison level". Het vergelijkingsnivo geeft ongeveer het gemiddelde aan van de psychologische opbrengsten, die de persoon in een bepaalde relatie gewend is te ontvangen. Het is de maatstaf, waartegen de persoon de attractiviteit van zijn relaties in de groep beoordeelt. Een bepaalde teruggang in invloed of opbrengsten zal voor de persoon sneller tot een ontoelaatbare diskrepantie van zijn ervaren invloed met zijn vergelijkingsnivo leiden, dan voor de persoon onderaan in de hiërarchie. Voor de persoon in de tussenpositie zal het vergelijkingsnivo voor macht en opbrengsten dichterbij dat van de meest-machtige liggen. Verlies van macht en opbrengsten zullen de persoon in tussenposities

derhalve sneller raken dan de persoon die onderaan in de hiërarchie geplaatst is. Thibaut en Kelley stellen dan ook dat men, naarmate men verhoudingsgewijs meer machtig is, een hoger vergelijkingsnivo voor opbrengsten zal hebben en dientengevolge sneller tegen verlies van macht en opbrengsten zal protesteren (Ross e.a., 1971).

Samenvatting.

Verlies van opbrengsten - waaronder invloed-leidt bij de verliezer tot een afname van de psychologische afhankelijkheid. Daarbij zal het verlies ernstiger worden getaxeerd, naarmate het vergelijkingsnivo van de verliezer hoger is. De omvang van het verlies zal derhalve bij verlies van dezelfde objectieve hoeveelheid zwaarder gewogen worden, naarmate iemand meer macht heeft. Zolang iemand's psychologische afhankelijkheid nog niet zo laag daalt, dat hij het punt bereikt, waarop hij de relatie zal moeten verlaten, zal de persoon tactieken en strategieën aanwenden om de eigen opbrengsten en invloed weer op peil te brengen of te vergroten. Dergelijke strategieën worden wel genoemd (zoals bijvoorbeeld het verhogen van de kwaliteit van de eigen inbreng, het verminderen van de waarde van de inbreng van de ander, het verminderen van de capaciteiten van de ander), maar niet nader uitgewerkt. Niet duidelijk is wie deze technieken wanneer zal gebruiken.

6. Verdelende rechtvaardigheid.

6.1. Verdelende rechtvaardigheid volgens Homans.

Het begrip rechtvaardigheid speelt ook een rol in de theorie van Homans (1961). Evenals Thibaut en Kelley (1959) oriënteert Homans zich op de klassieke leertheorie (bijvoorbeeld law of effect), wanneer hij spreekt over verdelende rechtvaardigheid. Tijdens de interactie tussen personen voltrekt zich telkens een ruilproces, waarin bijdragen en opbrengsten worden uitgewisseld. De bijdrage van het ene subjeet is direkt of indirekt de opbrengst van de ander. De relatie is levensvatbaarder, naarmate de opbrengsten gunstiger voor de personen uitvallen. Aktie is het gevolg van de behoefte van het gemis van dissatisfaktie. Hoe sterker het gemis, des te sterker en frekwenter de aktiviteit. De aktie - op te vatten als bijdrage - is het middel ter verkrijging van beloningen. De personen zetten de aktiviteiten voort, totdat de betreffende behoefte verzadigd is. De ruil moet niet alleen in het licht van bijdragen en opbrengsten worden gezien. Er is ook sprake van kosten en investeringen. Kosten zijn deels het gevolg van de inspanningen, die de persoon zich moet getroosten. Als kosten gelden voorts de beloningen, die de persoon in alternatieve relaties ontvangen zou kunnen hebben. De kosten worden gezien als de tijdelijke inspanningen van de persoon. Investeringsen zijn meer duurzame faktoren, die iemand recht geven op meer opbrengsten. Het betreft zaken zoals deskundigheid, leeftijd, sexe, schoonheid etc. De investeringen spelen een belangrijke rol in de beoordeling van wat als rechtmatige opbrengst moet worden beschouwd. Wanneer de verhouding van het netto-resultaat - dat zijn de opbrengsten min de kosten - tot de investeringen voor beide personen gelijk is, is er volgens Homans sprake van rechtvaardigheid in de relatie. Wordt deze verhouding doorbroken ten voordele van een der partners, dan wordt het beginsel van de distributieve rechtvaardigheid geschonden. De personen kunnen in de relatie natuurlijk van mening verschillen over de geldigheid en de zwaarte van de opbrengsten, kosten en investeringen. Zelfs wanneer men het met elkaar eens is over wat tot deze kategorieën gerekend moet worden, dan nog kan men

van mening verschillen over het gewicht van de verschillende componenten.

De term "investering" is bij Homans onduidelijk uitgewerkt; de term representeert te veel een allegaartje van heterogene karakteristieken, waardoor het maar de vraag is of investering in de zin van Homans wel enige verklarende functie heeft. Dat wil zeggen: of deze door de ander als investering geaccepteerd wordt en daarmee meetelt in de ratio. Wordt echter een bepaalde inbreng (bijvoorbeeld opleiding) niet als investering gezien door de partner, dan kan de persoon zich sterk maken door bijvoorbeeld coalitievorming. Geldigheid van de investering wordt vaak afgedwongen door middel van coalitie- en machtsvorming. Kortom: bepaalde investeringen hebben voor de partner aanvankelijk noch belonings-, noch kostenwaarde. Voorzover de eiser over eigenschappen beschikt, die voor de persoon onmisbaar zijn, zal de partner genoodzaakt zijn een omstreden investering van de eiser te honoreren.

Van het beginsel van de verdelende rechtvaardigheid komt dan alleen maar iets terecht, wanneer de gedupeerde zo vriendelijk is om bepaalde zaken in de vergelijking te accepteren, dissonantiereductie dus. Kan hij dit niet, dan zal hij - om al te grote dissonantie te vermijden - maar moeten afzien van het maken van de vergelijking. Deze ruiltheorie is door Adams nader uitgewerkt (1965).

6.2. Billijkheidstheorie - Adams.

De bespreking van het beginsel der verdelende rechtvaardigheid in de voorafgaande paragraaf brengt ons naar de billijkheidstheorie van Adams (1965). Adams is zo verstandig geweest om het woord rechtvaardigheid uit zijn schema te verwijderen. Dit woord roept volgens hem teveel storende konnotaties op. Wèl neemt hij het idee van de proportioneel gelijkwaardige verdeling over. Daarbij wordt in zijn theorie veel meer rekening gehouden met de mogelijkheid, dat de uitkomst van de vergelijking, die de persoon maakt, een gebrek aan evenwicht vertoont. Adams houdt zich ernstig bezig met de gevolgen van dit ontbrekend evenwicht. Om de effecten daarvan te kunnen analy-

seren, adopteert hij twee bijdragen van Festinger, t.w. de sociale vergelijkingstheorie en de dissonantiethorie. Vanuit de sociale vergelijkingstheorie mogen we aannemen, dat bij ruilbetrekkingen tussen personen, die op zeer grote sociale afstand van elkaar staan, nauwelijks sprake kan zijn van het maken van vergelijkingen. De billijkheid of "equity" wordt vooral bepaald bij relaties tussen personen, die zich wél vergelijkbaar aan elkaar kunnen stellen. Talloze veldstudies wijzen erop, dat deze afstandsveronderstelling empirisch gesteund kan worden (zie o.m. Patchen, M., 1960; v.d. Vall, M., 1963). Twee factoren spelen bij die moeilijkheid om te vergelijken op grote afstand een rol:

- a) de onmacht om bepaalde informatie omtrent de opbrengst van de partner te krijgen (Berting, 1970, blz. 452);
- b) wanneer die informatie dan toch voor handen mocht zijn, dan is er het onvermogen om deze zinvol te interpreteren (zie o.m. Hyman, H., 1942; McGuire in: Lindzey and Aronson, dl. 3, 1969).

Toch neemt Adams aan, dat vergelijking tussen personen op grote sociale afstand niet volledig afwezig is. Ze verloopt dan echter niet direkt, maar indirekt. Zo kan de persoon bijvoorbeeld met behulp van de vergelijking van eigen opbrengsten met die van kollega's nagaan of zijn werkgever hem wel billijk beloont. Er is billijkheid, wanneer de persoon kan konstateren, dat de opbrengst-investerings ratio's van hemzelf en de vergelijkingssandere gelijk zijn:

$$\frac{\text{opbrengsten persoon P}}{\text{bijdragen P}} = \frac{\text{opbrengsten Ander}}{\text{bijdragen Ander}}$$

Wanneer de persoon P ontdekt, dat de ratio's niet aan elkaar gelijk zijn, dan is het evenwicht verbroken, de persoon ervaart onbillijkheid. Het verbroken evenwicht, of de niet-bevestigde verwachting kan worden opgevat als kognitieve dissonantie. De dissonantiethorie stelt dan dat de dissonantie sterker is, naarmate het evenwicht meer verstoord wordt; en ... hoe sterker die spanning, des te sterker de

motivatie in de persoon om de dissonante spanning te reduceren. Adams geeft aan, welke konsekventies de spanningsreduktie heeft voor het gedrag. Hij ziet de volgende mogelijke redukties voor P:

- 1) P verandert zijn bijdrage;
- 2) P verandert zijn opbrengst;
- 3) P vertekent zijn eigen opbrengsten of een andere - in de vergelijking fungerende - grootheid;
- 4) P verlaat het veld;
- 5) P beïnvloedt de ander;
- 6) P verandert van vergelijkingsobject.

Alternatieven 1) en 2) staan niet los van alternatief 5). Zo geeft Adams een specificatie van alternatieve reacties. Dan staat hij voor het probleem om aan te geven onder welke kondities de verschillende wijzen van reduktie geprefereerd zullen worden. Zijn antwoord hierop bestaat uit de presentatie van enkele algemene principes. Bij het herstel van de billijkheid moet - volgens hem - met het volgende rekening worden gehouden:

- 1) P zal vooral die grootheid willen veranderen, die als oorzaak van het ontbrekende evenwicht wordt gezien. Als P bijvoorbeeld meer ontvangt dan zijn kundigheid of inspanningen kunnen waarmaken, dan zal hij het evenwicht herstellen door te gaan studeren of door zich meer in te spannen.
- 2) Bij het streven naar herstel zal P de kosten zo laag- en de baten zo hoog mogelijk willen houden.
- 3) Als gevolg van het genoemde onder 2) percipieert P "vertekend". Zijn perceptiedrempel voor overbetaling ligt hoger dan zijn perceptiedrempel voor onderbetaling.
- 4) P zal kognitieve vertekening zodanig toepassen, dat zijn zelfrespekt niet geschaad wordt. Dit geldt ook voor de kognitieve vertekening van zijn opbrengsten en kosten.
- 5) P zal het veld alleen verlaten, wanneer de onbillijkheid zeer groot is en wanneer alternatieven in de sfeer van de actie op realiteitsnivo zijn uitgeput.

6) P zal niet snel van vergelijkingsobjekt veranderen.

Walster (1975) e.a. geven aan, dat de formule van Homans en Adams te beperkt is, mede omdat deze niet opgaat voor negatieve opbrengsten en bijdragen. Daarom zou de formule beter volgens hen in de volgende vorm gepresenteerd kunnen worden:

$$\frac{(\text{opbrengsten} - \text{bijdragen})_P}{\text{bijdragen}_P \quad K_a} = \frac{(\text{opbrengsten} - \text{bijdragen})_{\text{Ander}}}{\text{bijdragen}_{\text{Ander}} \quad K_b}^1$$

Maar ook in deze vorm blijft ons inziens de formule problemen opleveren. Denk aan de betekenis van de statusdimensie. Adams verwijst naar veldstudies van Stouffer (1949) en Merton (1951) en experimentele studies van Thibaut (1950) om aan te geven dat personen op grond van dezelfde onbillijkheid heftiger reageren, naarmate zij op bepaalde statusdimensies hoger genoteerd staan. Met andere woorden, wanneer twee personen, objectief gezien, een gelijke beloning voor dezelfde prestatie ontvangen, dan zal de persoon met de hoogste status dit als onbillijk ervaren en protesteren. Evenzo zal dezelfde straf zwaarder gewogen worden, naarmate men een hogere status heeft. Hoe hoger de status, hoe sterker de beleefde onbillijkheid. Deze vergelijking lijkt ook pas dan zin te hebben, zodra men erin slaagt om het gewicht van de objectieve prestatie te transformeren naar de subjectieve, aan de status gekoppelde, prestatie. Vertalen wij verlies van macht in de laatstgenoemde formule voor twee minder-machtigen, die in macht evenwel t.o.v. elkaar verschillen, dan blijkt de uitkomst van de formule in strijd met de in de theorie voorspelde tendens te zijn: niet de meest-machtige, maar de minst-machtige zal de grootste onbillijkheid ervaren.

Samenvatting theorie van Homans, Adams en Walster.

De "equity theory" is van alle - tot nu besproken - theorieën de meest specifieke bij het voorspellen van de mate van onbillijkheid of verlies, die de persoon zal ervaren. De verhouding tussen de opbrengst-ratio maakt voor elk van de betrokkenen duidelijk, hoe sterk de billijkheidsverhouding wordt benaderd. Bij verlies van macht en opbreng-

sten is het de verhouding in de achteruitgang van de ratio's die aan- geeft, wie de grootste onbillijkheid of onrechtvaardigheid moet erva- ren. De formule, die door de onbillijkheidstheorie is ontwikkeld, staat ons toe om vast te stellen dat van twee minder-machtigen, die elk dezelfde hoeveelheid machtsverlies ondergaan, de minst-machtige van dit tweetal de grootste onbillijkheid moet ervaren. In de voor- beelden, die door de auteurs van de onbillijkheidstheorie worden aange- haald, wordt echter steeds het omgekeerde gepresenteerd. Dit feit doet ons vermoeden dat òf de formule niet van toepassing is op het ver- werken van verlies van macht òf dat de diskrepantie tussen de beleef- de onbillijkheid en de tot uitdrukking gebrachte beleving van die on- billijkheid weer door de macht, die men aan zichzelf toeschrijft, wordt gemedieerd. Voor dit probleem is echter nog een tweede oplossing denkbaar, die betrekking heeft op de waarschijnlijkheid, waarmee een bepaalde vergelijking wordt gemaakt. Het hierboven gesignaleerde pro- bleem verdwijnt n.l., zodra men de assumptie maakt, dat de vergelijking tussen de opbrengstenratio's minder waarschijnlijk wordt, naarmate de verschillen in macht tussen de - in de relatie - betrokkenen groter zijn. De studies van Stouffer en Merton suggereren ons echter, dat deze assumptie zeker niet altijd zal opgaan.

- De beleving van het verlies.

De beleving van de onbillijkheid - de "distress" - is ten nauwste verbonden met het verschil tussen de uitkomstenratio's. "Distress" krijgt bij de verschillende auteurs ook verschillende termen, zoals schuld, empathie, angst voor vergelding, woede etc. Bij het slacht- offer domineert de "selfconcept distress", bij de machtsvergroter zal het "retaliation distress" moeten zijn.

- De pogingen tot herstel van het evenwicht.

De auteurs zijn het er onderling over eens, dat de persoon als ver- liezer in eerste instantie het verlies direkt van de uitbouter of machtsvergroter zal opeisen. Het streven om de kosten zo laag mogelijk te houden, doet ons vermoeden dat de persoon als slachtoffer behoed- zamer te werk zal gaan, naarmate hij het machtsverschil met de uitbui- ter als groter ziet. Wanneer het machtsverlies de persoon kollektief - als lid van een bepaald machtsnivo - overkomt, dan zal hij geneigd zijn om kollektief appèl op de machtige te stellen.

7. Konklusie.

Presentatie van enkele theoretische aanzetten, die relevant zijn voor het analyseren van de wijze, waarop mensen verlies van macht en opbrengsten zullen verwerken, maakt duidelijk, dat de ontwikkeling van de sociaal psychologische theorie zich op dit terrein niet met grote sprongen voltrekt. De aanzetten suggereren tevens, dat de te analyseren werkelijkheid dermate complex is, dat alleen onderzoek op grote schaal het tempo kan versnellen. De bespreking van de theorieën maakt bovendien duidelijk, dat telkens de relatie tussen de betrokkenen en de kontekst, waarbinnen de relatie zich afspeelt, invloed uitoefent op de wijze, waarop men op het machtsverlies reageert.

Kijken we nu naar de gegevens van de hiervoor gepresenteerde theorie, dan blijkt dat men bij de reacties op het machtsverlies drie momenten kan onderscheiden:

- 1) het schatten van het verlies;
- 2) de beleving en de expressie van het verlies;
- 3) pogingen om het verlorene te herwinnen.

7.1. Taxatie van het verlies.

Volgens de theorieën van Horwitz (1966) en Mulder (1972) kunnen we veronderstellen, dat de relatieve machtsverhoudingen een belangrijke rol spelen bij het schatten van de aard en de omvang van het verlorene. Wij verwijzen in dit verband naar de stellingen h1, h1A, h3A en h3B bij Horwitz en naar de stellingen 4 en 5 van Mulder. De assumpties waarvan Horwitz uitgaat, maken duidelijk, dat hij tussen de betrokkenen ook een zekere kommunis opinio veronderstelt over de urgentie, die zij aan elkaars doelstellingen toekennen. Het is duidelijk, dat ook bij Merton, Thibaut en Kelley, Homans en Adams de verschillende aspecten, die de relaties tussen de betrokkenen definiëren, een rol spelen bij de taxatie van het verlies. Voor Thibaut en Kelley zijn hierbij de begrippen macht en vergelijkingsnivo van opbrengsten van centrale betekenis. Door de wijze, waarop Thibaut en Kelley deze begrippen aan elkaar koppelen, zullen de afleidingen uit

deze theorie - voor wat de taxatie van het verlies betreft - weinig verschillen met die van Mulder en Horwitz.

Het zijn Homans en Adams, die zich de grootste moeite getroost hebben om het gebrek aan evenwicht in de opbrengsten over de betrokkenen te analyseren in termen van de verschillende elementen, die zij in de relatie waarnemen. Toch lijkt het erop, dat zij niet helemaal met hun pogingen geslaagd zijn, omdat juist het relationele aspekt in de taxatie van de omvang van kosten en baten niet volledig bevredigend behandeld wordt.

7.2. Beleving en expressie van het verlies.

De affektieve kant bij verlies (aan macht) blijft in de meeste theorieën beperkt tot het formuleren van de beleving van onrechtvaardigheid en dissatisfactie. Bij Mulder treffen we ten aanzien van het verlies van macht geen direkte afleidingen.

Gezien de grote overeenkomst, die er tussen Mulder en Horwitz bestaat t.a.v. het formuleren van sympathie en antipathie van meer- en minder-machtigen t.o.v. elkaar, lijkt het ons verantwoord om de verbanden, die in dit opzicht door Horwitz expliciet worden gelegd, als zeer wel verenigbaar met de ideeën van Mulder te zien. Verlies van een even grote hoeveelheid macht leidt tot grotere vijandigheid, naarmate de oorspronkelijke machtafstand tussen de betrokkenen kleiner is.

7.3. Pogingen tot herstel.

T.a.v. de pogingen tot herstel is geen van de theorieën resoluut. Adams schetst een groot aantal alternatieven, zonder te specificeren onder welke kondities bepaalde activiteiten waarschijnlijker zullen optreden dan andere. Walster (1973) merkt in dit verband op, dat de meest voor de hand liggende reactie, die van de onmiddellijke eis tot het herstel van het onrecht is. Bij Mulder en Horwitz is het behalve de veroorzaker van het verlies, de meer-machtige, ook de lotsverbonden kollega tot wie men zich richt voor herstel. De meer specifieke formuleringen over de wijze, waarop de activiteiten zullen verlopen - ofwel rechtstreeks als protest naar de machtige of via een

omweg, n.l. via de kollega - ontbreken ook hier.

Voor alle theorieën geldt, dat de kondities, die de aan de alternatieven geassocieerde kans op herstel bepalen, nader uitgewerkt moeten worden. Uitzondering op deze regel zijn de theoretische ontwikkelingen van Walster (1973), Horwitz (1966) en Mulder (1972, 1958).

II DE HYPOTHESEN.

1. Uitgangsvoorwaarden voor de hypothesen.

Aangezien het verlies van macht en opbrengsten door veel factoren bepaald kan worden, hebben wij ons genoodzaakt gezien om voorafgaand aan de formulering van de hypothesen enkele uitgangsvoorwaarden op te stellen.

- De machtsverhoudingen zullen tot uitdrukking komen in een kleine organisatie met drie nivo's, t.w. de meest-machtige; de minder-machtige of tussen-machtige; de minst-machtige.
- Voor de proefpersonen bestaat er bij de aanvang van het experiment isomorphie tussen de hiërarchie van taken en de machtsstructuur, terwijl er eveneens isomorphie is tussen de machtsstructuur en de bekwaamheidsstructuur.
- Verlies van macht of opbrengsten mag het beeld, dat de proefpersoon krijgt van het taakgerichte functioneren van de groep, nauwelijks beïnvloeden.
- De persoon, die verlies van macht of opbrengsten ondergaat, zal door middel van informatie altijd kennis kunnen nemen van het feit, dat dit lot niet alleen hem, maar ook zijn gelijken treft.
- Verlies van macht, zoals deze de persoon treft, komt altijd uitsluitend de meest-machtige ten goede.
- Verlies van opbrengsten komt daarentegen beide niet-geduceerde machtsnivo's ten goede. Hiervan profiteert de meest-machtige dan het meest.

Bij het ontwikkelen van onze hypothesen gaan we hoofdzakelijk uit van de gedachten van Mulder en Horwitz en refereren wij in mindere mate aan de aanzetten van Thibaut en Kelley en Adams.

2. Kommunikatie als protest, gericht tot de meest-machtige.

De stellingen van Mulder en Horwitz leiden tot de volgende overwegingen: Indien de persoon macht of opbrengsten verliest, dan zal hij ge-

motiveerd zijn om die macht en opbrengsten te herwinnen. Dit streven zal verhoudingsgewijs intenser zijn, naarmate het oorspronkelijk machtsverschil tussen meer- en minder-machtige kleiner is. Zolang deze minder-machtige over enige macht blijft beschikken, zal hij bij de keuze van zijn initiatieven tot machtsherstel behoedzaam te werk gaan. Hij beschikt daarbij over drie mogelijkheden: hij kan zich rechtstreeks tot de meer-machtige richten; hij kan zijn protest horizontaal naar de kollega-gelijk-machtige richten en hij kan benedenwaarts reageren naar de minst-machtigen. Deze alternatieven zijn niet even aantrekkelijk. Zo zijn pogingen tot herstel via de minst-machtigen tijdrovend en snel compromitterend. De theorie veronderstelt immers, dat de houding van de persoon t.o.v. de minst-machtigen niet zo positief is; het vertrouwen van de persoon in de minst-machtigen is niet groot genoeg om een appèl te doen op hun steun. Veel gekompliceerder is het afwegen van de waarde van de kollega als bondgenoot. Op het eerste gezicht voorspelt de theorie weinig belangstelling van de persoon voor dit alternatief. De structuur van de machtsverhoudingen roept immers bij "normale" machtsverhoudingen machtsstrijd op tussen de "tussenmachtigen" onderling. Bij initiatieven naar de gelijk-machtigen zullen op dit nivo dus weerstanden bij de persoon zelf en bij de anderen overwonnen moeten worden. Verkeert de persoon echter in de situatie, dat "natuurlijke" rivalen door hetzelfde lot worden getroffen, dan treden overwegingen op, die de aanvankelijke weerstanden kleiner maken. Voorzover n.l. de persoon uit deze lotsverbondenheid afleidt, dat ook de kollega's zullen uitzien naar steun en begrip, zal hij makkelijker overgaan tot het zoeken van contact met deze lotgenoten. Niettemin lijkt de rechtstreekse kommunikatie met de meest-machtige de eenvoudigste weg. Bovendien blijft hierbij de kans op het gekompromitteerd worden achterwege. Daarom zal de "tussen-machtige" aanvankelijk de meeste protestkommunikatie richten tot de meest-machtige. Pas wanneer blijkt, dat laatstgenoemde ongevoelig is voor zijn argumenten, zal hij zich richten tot de kollega's.

Anders is de situatie voor de minst-machtige in het systeem, wanneer deze vanuit zijn meest perifere positie toch nog macht verliest aan de meest-machtige. De theorie neemt aan, dat de persoon in deze

positie veel minder waarde hecht aan macht. Hij is er in het geheel nog niet aan verslaafd (zie stelling 4 en 5 van Mulder). Zijn positie in de structuur daagt hem er althans niet toe uit. Hij zal - om te beginnen - minder intens streven naar herstel van macht. Bij macht denken we dan aan de positionele, aan de in de structuur verankerde macht. Wat meer voor hem betekent is het verlies van macht in de vorm van verlies aan recht op opbrengsten. Onder opbrengsten rekenen we niet alleen de bestaansvoorwaarden, maar ook de middelen om veiligheid en aanzien in andere situaties te verwerven. Daarom zal de persoon onderaan in de hiërarchie zich het verlies aan opbrengsten sterker aantrekken dan het verlies van de macht, die aan zijn positie is gebonden. Op de vraag tot wie de persoon zich zal wenden bij zijn pogingen tot herstel van opbrengsten (en eventueel macht) is geen ondubbelzinnig antwoord te geven. We kunnen er het volgende over zeggen: de afstand tot de meest-machtige is groot; derhalve zullen de verwachtingen t.a.v. de meest-machtige vaag en niet al te hoog zijn. Bovendien zijn de situaties van machtsverlies voor de persoon in de perifere machtsposities minder doorzichtig dan voor de persoon in de tussenposities. Dit gebrek aan duidelijkheid zal hem ervan weerhouden om zich rechtstreeks tot de meest-machtige te richten. Bovendien zal de persoon zich toch al makkelijker tot de kollega's wenden, aangezien de rivaliteit met de kollega's ontbreekt. De lotsverbondenheid, die geaktualiseerd wordt zodra het machtsverlies een kollektief karakter aanneemt, zal hier makkelijker worden omgezet in communicatie naar de gelijken. Via de gelijken protesteert men tegen het optreden van de meest-machtige. De lezer, die onze uiteenzetting over de "weight theory" van Horwitz (1966) heeft gevolgd, zal met ons tot de konklusie komen, dat de afleidingen, die uit deze laatste theorie gemaakt kunnen worden, grote overeenstemming vertonen met de (m.a.r.)theorie van Mulder.

Deze overwegingen vatten wij samen met de volgende hypothesen:

Hypothese 1.

Verlies van macht, veroorzaakt door de meest-machtige bij de minder-

machtigen, leidt bij personen in posities op kleine machtafstand tot meer rechtstreekse protestkommunikatie naar de meest-machtige dan bij personen in posities op grote machtafstand. Voor de reactie op opbrengstenverlies voorspellen wij eenzelfde tendens, maar hier zijn we toch minder zeker en wel om de volgende redenen:

- Verlies van opbrengsten is voor personen in de perifere posities belangrijker dan verlies van positiemacht.
- Het is denkbaar, dat de personen in de perifere posities aandacht zullen besteden aan wat de personen in de naast-hogere posities aan opbrengsten zullen ontvangen. Opbrengstenverlies van de minst-machtigen, dat een gevolg is van opbrengstenvergroting van de meer-machtigen, zal eveneens tot protestkommunikatie van de minst-machtigen naar de meest-machtige kunnen leiden.

Het lijkt ons juist om toch hypothese 1 aan te houden, omdat we veronderstellen, dat het verwachtingsnivo van personen op perifere posities aanzienlijk lager zal zijn dan dat van personen in de naast-hogere posities. Strikte toepassing van de formule uit de billijkheidstheorie leidt evenwel tot de verwachting dat er geen verschil tussen de machtskondities zal zijn in dit opzicht.

Hypothese 2.

Verlies van macht en opbrengsten, toegebracht door de meest-machtige aan de minder-machtigen, leidt bij personen onder aan in de hiërarchie tot meer protestkommunikatie naar de gelijke dan bij personen in de posities op kleine machtafstand.

3. Satisfaktie met eigen macht.

Ontevredenheid met de eigen macht volgt vanzelfsprekend de lijn, zoals die bij de behandeling van het protestgedrag werd gegeven.

Hypothese 3.

Machtsverlies roept dissatisfaktie met eigen macht op. De tevredenheid met de eigen macht zal lager zijn, wanneer er machtsverlies en opbrengstenverlies plaatsvindt.

Hypothese 4.

Verlies van macht en opbrengsten leidt bij personen op korte machtafstand verhoudingsgewijs tot sterker afname van de satisfaktie met eigen macht dan bij personen op grote machtafstand.

4. Rechtvaardigheid van en sympathie voor de meest-machtige.

In overeenstemming met de stellingen 4 en 5 van Mulder en ook overeenkomstig de door Horwitz ontwikkelde gedachtengang wordt door ons verwacht, dat de machtige, die de opbrengsten en de macht van de persoon reduceert, op kleine machtafstand meer aan sympathie zal verliezen en als onrechtmatiger zal worden ervaren dan op grote machtafstand.

Hypothese 5.

Verlies van macht en inkomsten zal over het algemeen de sympathie voor- en het oordeel over de rechtvaardigheid van de meest-machtige doen dalen.

Hypothese 6.

De sympathie en het oordeel over de rechtvaardigheid van de meest-machtige als gevolg van machts- en inkomstenverlies zal verhoudingsgewijs sterker dalen bij personen op korte machtafstand.

5. Reduktie van machtafstand op hoog realiteitsnivo.

In de stellingen 4, 5 en 6 van de (m.a.r.)theorie wordt de gedachte ontwikkeld, dat de persoon op hoog nivo van realiteit meer bereid zal zijn om de positie van de machtige over te nemen, naarmate het door

hem waargenomen machtsverschil tussen zijn huidige en toekomstige positie kleiner is. Voorts wordt in stelling 7 aangegeven, dat de persoon minder makkelijk de positie van de meest-machtige zal overnemen, zodra hij anticipeert, dat er hoge kosten voor hem aan de uitoefening van deze positie verbonden zullen zijn. Wij zullen deze stellingen tot de volgende hypothesen trachten te combineren:

Hypothese 7.

Personen op kleine machtafstand van de meest-machtige zullen vaker een daadwerkelijke bereidheid tonen om het leiderschap over te nemen.

De redenering is dat veel structuren een zekere isomorphie tussen machts- en bekwaamheidsstructuur veronderstellen. Onder konstanthouding van de valentie van de leidersrol zullen personen in posities op kleine machtafstand dus vaker bereid zijn om het leiderschap van de meest-machtige over te nemen. Deze redenering zal door niemand in twijfel getrokken worden, zolang het gaat om krisisvrije systemen, waar het leiderschap tot dan toe op harmonieuze wijze werd uitgeoefend. Geldt de redenering ook voor situaties, waar het krisiselement sterker aanwezig is? Voorzover wij kunnen nagaan, gaat de redenering op voor de crises, die in onze probleemstelling aan de orde zijn: onrechtmatig leiderschap, dat inkomsten- of positieverlies impliceert zonder dat het functioneren van het systeem als zodanig in gevaar wordt gebracht. Onrechtmatig leiderschap roept het beeld op van een leider, die of onbekwaam of asociaal of wel beide is. Onbekwaam en asociaal leiderschap rechtvaardigen vervanging. Zolang het systeem nog redelijk functioneert, zullen personen op korte machtafstand eerder de leiderspositie willen overnemen. Wij gaan er dus van uit, dat een zekere mate van onrechtmatigheid in het leiderschap de valentie daarvan niet aantast. Immers, als het juist is dat onrechtmatigheid motieven oproept tot herstel van de machtsverhoudingen, dan is het denkbaar, dat lichte vormen van onrechtmatigheid de animo van het leiderschap bij de minder-machtigen juist stimuleren.

Hypothese 7A.

Onrechtmatig leiderschap stimuleert de bereidheid tot overname van de positie van de meest-machtige.

In die kondities, waar zowel onrechtmatig inkomstenverlies als onrechtmatig positieverlies wordt geleden, zal de proefpersoon niet langer kunnen geloven in het beeld van de redelijk funktionerende groep, ook al ontvangt hij informatie, die dat beeld lijkt te bevestigen. Daarom zal hier, bij overname van het leiderschap, het kostenaspect, zoals door Mulder in stelling 7 geformuleerd, zwaar gaan wegen. Derhalve zal stelling 7A niet geldig zijn in kondities, waar zowel inkomsten- als machtsverlies geleden wordt.

6. Reduktie van machtafstand op laag realiteitsnivo.

Denkbeeldige overname van de positie van de meest-machtige (machts-overname op laag realiteitsnivo) wordt minder bepaald door bekwaamheidsassumpties of eisen van isomorphie. De persoon zal zijn gedrag op dit nivo minder laten bepalen door kost-baatwegingen.

Hypothese 8.

Bij personen op kleine machtafstand zal de voorkeur voor de leiderschapsrol op laag realiteitsnivo verhoudingsgewijs sterker zijn dan bij personen in posities op grote machtafstand.

Bij verlies van macht en inkomsten wordt de persoon gemotiveerd om dit verlies teniet te doen. Dit streven naar herstel zal de hefboom kunnen zijn van aspiratie naar meer macht.

Hypothese 8A.

Bij verlies van macht of inkomsten zal de machtsaspiratie op laag realiteitsnivo toenemen. Bij een zeer omvangrijk verlies van macht en inkomsten zal onrechtmatig leiderschap echter tot een lagere machtsaspiratie leiden. Dit geldt zowel op hoog als op laag realiteitsnivo. De machtafstandreduktietendens op laag realiteitsnivo zal lager

zijn wanneer beide vormen van verlies zich gelijktijdig voordoen.

7. Effekt van verlies van macht en inkomsten op het zelfvertrouwen.

De isomorphie van de machts- en bekwaamheidsstructuur, die wij in deze studie als een van de theoretische uitgangspunten namen, impliceert dat personen op kleine machtafstand relatief meer zelfvertrouwen beleven. Hoe werken nu verlies aan macht en inkomsten op het zelfvertrouwen van personen in de verschillende machtsposities in? Het antwoord zal in belangrijke mate worden bepaald door de vraag of men erin slaagt het eigen machts- en inkomstennivo te herstellen. Daar, waar personen macht verliezen zonder uitzicht op herstel, zal dit verlies het meest zelfvertrouwen aantasten bij personen voor wie macht het meest betekende. Aangezien macht een faktor is, in termen waarvan de persoon op kleine machtafstand zichzelf beschrijft, zal juist daar het zelfvertrouwen het sterkst worden aangetast. Een stelling hierover zou kunnen luiden: Verlies van macht en inkomsten zal het zelfvertrouwen sterker aantasten, naarmate men aanvankelijk over meer macht beschikte. Deze stelling wordt niet als hypothese getoetst, aangezien wij in onze opvattingen over dit aspekt op het tijdstip van de hypothesevorming nog onvoldoende zekerheid hadden.

III. METHODEN.

Toetsing van bovenstaande hypothesen vereist specificatie van de experimentele situatie, waarin de toetsing zal plaatsvinden.

1. De proefpersonen.

Proefpersonen waren leerlingen van MAVO, HAVO en VWO in de leeftijd van 15 tot 17 jaar. Zij participeerden vrijwillig aan het experiment.

2. Het ontwerp.

Direkt na aankomst op het onderzoeksinstituut werden de deelnemers

naar afzonderlijke kamertjes gebracht, waar zij via een interkom-systeem een algemene introductie ontvingen, waarin gezegd werd dat het onderzoek was opgezet met de bedoeling om de ontwikkeling van de samenwerking in taakgerichte groepen na te gaan. De deelnemers zouden als groep een planologisch bureau vormen, dat opdrachten moest werven op de vrije markt. Er zouden op dat moment ook andere groepen op het instituut worden gevormd en deze zouden de concurrerende bedrijven zijn. Iedere groep zou moeten proberen om zoveel mogelijk opdrachten in de wacht te slepen. De te ontvangen financiën zouden afhangen van de hoeveelheid opdrachten, die iedere groep zou verwerven en van de kwaliteit van de uitvoering. De groepen die achteraf gezien het beste gewerkt hadden, zouden een extra premie ontvangen. De deelnemers moesten zich voorstellen, dat hun groep uit 9 personen bestond, n.l. één centrale coördinator, twee assistenten en zes taakuitvoerders. De positietoewijzing zou geschieden op grond van de gegevens, waarover de proefleider zou gaan beschikken, zodra de proefpersonen een bepaalde "vragenlijst" zouden hebben ingevuld. De vragen uit deze lijst waren indices van de bekwaamheid en het zelfvertrouwen van de proefpersoon. Ze hadden betrekking op zaken als rapportcijfers, ervaring van de proefpersoon met leidinggeven, mate waarin de proefpersoon in spannende situaties het hoofd doorgaans koel wist te houden, etc. Om de werking van de onafhankelijke variabelen te kunnen nagaan, werd gekozen voor een taakgerichte groep. In bepaalde kondities beschikten de proefpersonen over betrekkelijk veel macht en vertoefden zij m.a.w. op korte afstand van de meest-machtige in de groep. De proefpersonen konden zichzelf in deze situatie als assistent van de meest-machtigen beschouwen. In andere kondities bleven de proefpersonen bijna geheel van invloed verstoken, en werkten zij op grote afstand van de meest-machtige als taakuitvoerders. De dynamische elementen, die in deze twee machtskondities werden geïnduceerd, waren verlies van macht en/of inkomsten, waardoor vier experimentele situaties gerealiseerd konden worden, t.w.: wel en geen verlies van macht en wel en geen verlies van inkomsten. Een proefpersoon kon als assistent (de meer-machtige) of als taakuitvoerder (weinig macht) functioneren.

- De taak van de assistent was als volgt: hij ontving zijn planningsopdrachten van de centrale koördinator; hij verdeelde de opdrachten weer onder de taakuitvoerders. De laatstgenoemden gaven hem hun adviezen, waarna hij dan een voorstel uitwerkte, dat al dan niet door de centrale koördinator werd geaksepteerd.
- De taak van de taakuitvoerder was als volgt: hij ontving de opdrachten van de assistent, verzond zijn adviezen en hij ontving beloningen en overzichten van de resultaten van de assistent.

Alle boodschappen werden - van adressering voorzien (bijvoorbeeld bestemd voor taakuitvoerder C1 of C2) - via een koerier aan de betreffende persoon bezorgd.

In de experimentele situatie waren de proefpersonen in feite omringd door rolspelers, die volledig volgens een vast programma handelden. (Zie verder onder 6 - de kommunikatie). Nadat er zes rondes was gewerkt, volgde er een "pauze", waarin de proefpersoon zijn tussentijdse ervaring aan de hand van een vragenlijst vastlegde. Na de pauze vernam de proefpersoon dat er geen volgende werkperiode meer zou zijn en hij ontving dan - samen met de andere proefpersonen - een toelichting op de achtergronden van het experiment.

3. Manipulatie van de macht.

De proefpersoon werd in feite op grond van het toeval assistent of taakuitvoerder. De als assistent aangewezen proefpersoon moest op grond van de gevolgde procedure - het invullen van een "vragenlijst", waarin allerlei leiderschapsbekwaamheden van hem werden "getoetst" - wel tot de konklusie komen, dat hij, in vergelijking met de anderen, tot één van de drie meest gemotiveerde en meest bekwame en in de taak meest ervaren groepsleden behoorde. De proefpersoon, die taakuitvoerder was geworden, moest daaruit evenzogoed afleiden, dat anderen in de groep beter voor het leiderschap waren toegerust, dan hijzelf.

3.1. De macht van A, de centrale koördinator.

De taak van de koördinator werd aan de proefpersonen meegedeeld. Uit de inhoud van de taak sprak de zeer grote macht van de koördinator. Deze taak bestond uit de volgende komponenten:

- de opdrachten werven;
- de opdrachten verstrekken aan zijn twee assistenten;
- de definitieve beslissing nemen over de planningsvoorstellen van de assistenten;
- het in ontvangst nemen van de groepsgelden;
- de verdeling van de groepsgelden over de groepsleden (de experimentator had vooraf bepaalde beloningsverhoudingen gelegitimeerd);
- de groep op de hoogte houden van haar situatie op de markt.

3.2. De macht van B, de assistent, op kleine m.a.

De taak van de assistent bestond uit de volgende komponenten:

- de opdrachten verdelen onder zijn twee taakuitvoerders;
- beslissingen nemen over de adviezen van de taakuitvoerders;
- beslissingen ontvangen van de meest-machtige;
- mededeling doen aan de taakuitvoerders omtrent de uiteindelijke beslissing;
- mededeling doen omtrent de hoeveelheid geld, die elk groepslid per ronde zou ontvangen.

Uit deze komponenten van de taak bleek de betreffende machtspositie van B. De inhoud van zijn taak was zo geregeld, dat een kleine machtafstand met A verzekerd bleef en wel als volgt:

- de centrale koördinator nam de uiteindelijke beslissing omtrent de voorstellen van de groep. De centrale koördinator aksepteerde in totaal de helft van B's voorstellen.
- de financiële verdeling bracht de machtsverschillen tot uiting op de volgende wijze: B ontving steeds iets minder dan de koördinator, maar iets meer dan de taakuitvoerder.

3.3. De macht van C, de taakuitvoerder, op grote m.a.

De taakuitvoerder had weinig in te brengen. De inhoud van de taak was zo samengesteld, dat de taakuitvoerder wel een grote afstand zou moeten ervaren:

- financieel ontving hij steeds iets minder dan de assistent;
 - de assistent nam weliswaar de helft van de door C aangeboden alternatieven over, maar onderschreef slechts 1/6 van zijn argumenten.
- De groepsleider aksepteerde zijn voorstel uiteindelijk in slechts 1 van de 6 gevallen.

4. Manipulatie van het machtsverlies.

In de konditie "geen verlies van macht" was de situatie zodanig geregeld, dat de proefpersoon gedurende de gehele sessie dezelfde invloedsverhoudingen zou ervaren. Deze konditie kan dus als een kontrolesituatie worden beschouwd. Daar, waar wel sprake was van verlies aan macht, geschiedde dit in twee fasen. Wij veronderstelden namelijk dat het geleidelijk toebrengen van machtsverlies de proefpersoon beter zou motiveren om activiteiten tot herstel van zijn positie te ontplooiën. De uithollingsmomenten vonden plaats na de derde ronde (d.i. halverwege de sessie) en na de vierde ronde. Met opzet werd een pauze tussen de twee uithollingsmomenten ingelast, om op deze wijze vast te kunnen stellen of het groeiende machtsverlies ook een toenemende kommunikatie teweegbrengt.

4.1. Machtsverlies van de assistent.

Voor de assistent luidde de inhoud van de boodschap, die machtsverlies teweeg moest brengen voor de vierde ronde als volgt: "Het gaat nu uitstekend met de groep. Ik ben wel van mening, dat we nog efficiënter kunnen werken. Daarom stel ik (A) voor, dat ik van nu af aan de direkte verantwoording over taakuitvoerder C2 van je overneem." In de zesde ronde werd door de centrale koördinator een soortgelijke boodschap uitgezonden: "Ik heb gemerkt, dat we zo aanzienlijk sneller

werken. Daarom zal ik van nu af aan ook de voorstellen van CI direkt in behandeling nemen. Ik stuur jou voortaan bepaalde problemen op; zend jij me dan jouw advies?"

4.2. Machtsverlies van de taakuitvoerder.

De brief, die de taakuitvoerder van de centrale koördinator na de vierde ronde ontving, luidde als volgt: "In verband met de tijd heb ik het volgende verzoek aan jou: wil je voortaan reageren op mijn definitieve beslissing (je hoeft dus zelf géén voorstel meer te doen), door één argument vóór en één argument tegen mijn beslissing te geven?" Na de zesde ronde ontving de taakuitvoerder een tweede bericht van A met deze inhoud: "Wil je van nu af aan slechts één argument geven, dat mijn definitieve beslissing ondersteunt? Dit is in verband met de tijd, we moeten zoveel mogelijk problemen oplossen!" De tekst laat zien, dat de centrale koördinator de uitbreiding van zijn macht trachtte te maskeren met het criterium van de tijd, de grotere efficiency en de hogere produktie. De onderzoeker nam aan, dat A's argumenten niettemin doorzichtig genoeg zouden zijn voor de proefpersoon om hem te doen beseffen, dat hier sprake was van machtsuitbreiding zonder overleg en ten dele uit eigen belang.

5. Manipulatie van de rechtmatige - onrechtmatige beloning.

De centrale koördinator kon ook beschikken over beloningsmacht. Het gebruik van de beloningsmacht werd door de volgende uitgangspunten bepaald:

- Ieder groepslid moet weten, wat elk ander groepslid ontvangt.
- De leider beloont volgens het beginsel van de differentiatie in macht.
- De uitkomsten van de groep vertonen een tendens tot stijgen, die slechts een enkele keer onderbroken wordt. Zo werd de groep in een situatie van suksesbeleving gebracht.

In alle kondities gaf A zichzelf aan het einde van de eerste

werkronde 30 cent, terwijl B en C van hem 20 en 10 cent ontvingen. Vervolgens gaf hij in de konditie rechtmatige beloning aan ieder van hen bij elke ronde gemiddeld 5 cent extra; uitzondering op deze regelmaat werd gevormd door de rondes 3 en 4, waar hij in de derde ronde 10 cent extra uitdeelde en de beloning in de vierde ronde t.o.v. de derde ronde continueerde. De konditie onrechtmatige beloning verschilde van de konditie rechtmatige macht in de volgende opzichten: De proefpersoon moest in de konditie kleine machtafstand de indruk krijgen dat de machtige A zichzelf en C onrechtmatig verrijkte, door hem, B, een deel van zijn inkomsten te onthouden. Vanaf de tweede ronde keerde hij zichzelf en C respectievelijk 7 en 6 cent extra uit en kende hij B gewoonlijk 5 cent extra toe. Op dezelfde manier werd de onrechtmatige beloning voor de proefpersoon in de konditie grote machtafstand gemanipuleerd. Bij deze manipulaties gingen de extra's van 7 en 6 cent dan naar A en B.

Tabel 1. Opbrengsten voor A, B en C in de kondities rechtmatige- en onrechtmatige beloning.

	Beeld van rechtmatige beloningen voor:			Beeld van onrechtmatige beloningen					
	A, B en C			voor B			voor C		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Ronde 1	30	20	10	30	20	10	30	20	10
Ronde 2	35	25	15	35	25	15	35	25	15
Ronde 3	45	35	25	49	35	27	49	37	25
Ronde 4	45	35	25	49	35	27	49	37	25
Ronde 5	50	40	30	62	40	36	62	46	30
Ronde 6	55	45	35	71	45	43	71	52	35

6. De communicatie.

6.1. De mogelijkheden tot communicatie.

Het was van belang om de proefpersonen van ruime mogelijkheden tot

kommunikatie voor voorzien, omdat het voorspellen en het exploreren van de richting van de kommunikatie als reactie op verlies aan macht en inkomsten het voornaamste oogmerk van deze studie vormden. De kommunikatie werd enigszins gestimuleerd, omdat proefpersonen in experimenten vaak grote barrières ervaren, wanneer zij kontakten met anderen in de groep wensen aan te gaan. De kommunikatiemogelijkheid werd aldus geïntroduceerd: de proefpersoon ontving eerst de taak-instructie; daarna kreeg hij te horen, dat het aannemelijk zou zijn, wanneer hij er belang in stelde om iets meer te weten van de andere proefpersonen uit zijn groep. Daartoe zou hij in de gelegenheid worden gesteld; gedurende de gehele sessie zou hij vrij zijn om schriftelijk te communiceren met elk groepslid en zoveel en waarover hij maar wilde.

6.2. De functie van de rolspeler in de kommunikatie.

Meting van de voornaamste afhankelijke variabele, de kommunikatie als reactie op verlies aan macht en inkomen, vereiste van de rolspelers een bepaald kommunikatief gedrag. Iedere rolspeler communiceerde, ongeacht zijn functie in het systeem, positief naar het subjeet op de affiliatieve dimensie, hoewel deze positieve reactie op de verschillende macht-afstanden een verschillende kleur kregen. Uit hoofde van de structuur van het systeem was de kommunikatie van meer- en minder-machtige in feite hoofdzakelijk op de inhoud van de taak gericht.

- De gelijkmachtige rolspeler onthield zich aanvankelijk van taakgerichte kommunikatie en beperkte zich tot affiliatieve boodschappen. Zijn functie was primair reactief. Hij had speciaal de opdracht om als klankbodem en ko-evaluator van de proefpersoon te fungeren. Als de proefpersoon verontwaardigd was over een bepaalde maatregel van de meer- of meest-machtige, dan reageerde de gelijk-machtige rolspeler met een boodschap, die dezelfde teneur had.
- De meer-machtige en respectievelijk de minder-machtige rolspelers reageerden anders op een dergelijke boodschap. In hun antwoord kwam tot uiting, dat zij de bedoeling en de beleving van de proefpersoon

begrepen hadden, maar zij gaven geen blijk van akseptatie van die bedoeling of beleving. Zij bleven neutraal.

- De meest-machtige rolspeler bleek eveneens de bedoeling en beleving van de proefpersoon begrepen te hebben, maar hij reageerde daarbij afwijzend: hij handhaafde zijn maatregel uit overwegingen van efficiency. Een schematische weergave van de functies van de rolspelers in de kommunikatie ziet er als volgt uit:

Schema betreffende de functies van de rolspelers
in de kommunikatie.

	taakgericht	affiliatief	reakties op verlies
meest-machtige	positief	positief	begrip, afwijzend
meer-machtige	positief	positief	begrip, neutraal
gelijke	positief	positief	positief
minder-machtige	positief	positief	begrip, neutraal

Aldus induceerden wij voor de proefpersoon de mogelijkheid tot koördinatie. Hierbij werd aktieve normatieve "peer-support" vermeden. Wij realiseerden ons dat ook deze wijze van structurering van de kommunikatie mogelijk niet zonder gevolgen was voor de wijze van reageren van de proefpersoon. De reakties van de meest-machtige, de meer- en de minder machtige rolspelers op de kruciële boodschappen van de proefpersoon bevorderden immers een tendentie tot kommunikatief gedrag naar de gelijken. Een dergelijke opzet kan echter niet als een vertekening ten gunste van de hypothesen beschouwd worden, omdat de hypothesen immers differentiëren t.a.v. het kommunikatieve gedrag van proefpersonen in de onderscheidene experimentele kondities.

7. Het ontwerp.

Het onderzoek kende drie onafhankelijke variabelen, elk bestaande uit twee nivo's. Het totaal aantal proefpersonen was 128. Deze werden aan de verschillende kondities toegewezen. Aldus ontstond het volgende schema:

Tabel 2.	Beloning konstant		Beloning verlies	
	b_1		b_2	
	c_1	c_2	c_1	c_2
	Positie konstant	Positie verlies	Positie konstant	Positie verlies
a_1 Kleine M.A.	16 ⁺⁾	16	16	16
a_2 Grote M.A.	16	16	16	16

+) Het aantal subjekten per cel.

De volgorde waarin de experimentele kondities in het onderzoek werden gerealiseerd, was eveneens willekeurig.

8. De metingen.

8.1. De kommunikatie naar de machtige en de gelijk-machtige.

De belangrijkste hypothesen in dit onderzoek hebben betrekking op de boodschappen, die de persoon naar de meest-machtige en de gelijk-machtige zendt.

8.1. 1. Protest.

De hypothesen 1 en 2 hebben betrekking op protestboodschappen - direkt of indirekt - tegen het optreden van de meest-machtige. Het gaat hier om kommunikatie, waarin direkt of indirekt de wens tot verandering van het beleid of het gedrag van de machtige tot uitdrukking komt. Het resultaat van de analyse op deze gegevens vinden wij op blz. 193 bij het onderdeel resultaten onder de punten 1.1. en 1.2.

8.1. 2. Affiliatie.

Kommunikatie met een meer positieve affiliatieve inslag is van betekenis voor het toetsen van de hypothesen 5 en 6. De analyse van deze gegevens wordt weergegeven op blz. 195 onder punt 1.3.

8.2. Machtafstandreduktie op hoog realiteitsnivo.

Naast bovengenoemde boodschappen beschikken wij over een tweede type meting, dat als index voor gedrag kan worden opgevat. Het betreft de door de proefpersoon opgegeven bereidheid om na de pauze de post van de leider over te nemen. Deze meting wordt door ons gebruikt als het materiaal om de stellingen 7 en 7A te toetsen. De analyse treffen we aan onder punt 2 op blz. 198

8.3. Affektieve reacties.

De metingen, die hier worden vermeld, zijn allen met behulp van een vragenlijst in de "pauze" afgenomen.

8.3. 1. Sympathie en rechtmatigheid.

De beleving van sympathie voor de machtige en de perceptie van de rechtmatigheid van zijn optreden zijn met enkele vragen gepeild. De sympathiebeleving voor de meest-machtige is geanalyseerd in samenhang met de gepercipieerde sympathie voor de gelijke. Sympathie en de rechtmatigheid worden onderzocht tegen de achtergrond van de hypothesen 5 en 6. Het resultaat staat beschreven op blz. 201 onder de punten 3.2.1. en 3.2.2.

8.3. 2. Satisfaktie met de eigen macht.

Ook dit konstrukt is met behulp van een aantal vragen bekeken. De index is gekonstrueerd met het oog op verifikatie van hypothese 3 en 4. De analyse wordt weergegeven onder punt 3.1. op blz. 199

8.4. Percepties.

8.4. 1. Reduktie van machtafstand op laag realiteitsnivo.

De twee vragen, die voor dit konstrukt zijn geselecteerd, dienen ter analyse van hypothese 8 en hypothese 8A. De analyse treffen wij op

8.4. 2. Zelfvertrouwen.

Het zelfvertrouwen van de proefpersoon is m.b.v. een enkele vraag gemeten en wordt - evenals de sympathiemeting - geanalyseerd tegen de achtergrond van het zelfvertrouwen, dat de proefpersoon toekent aan de meest-machtige en aan de gelijke. De analyse wordt weergegeven onder punt 5 op blz. 206

9. Analyse van de resultaten.

9.1. De kommunikatie.

Voor de analyse van de communicatieboodschappen werden chi-kwadraat berekeningen gebruikt (Winer, 1970).

9.2. Gegevens betreffende beleving en gedrag.

De werking van de afhankelijke variabelen kan met meer betrouwbaarheid worden geanalyseerd, wanneer niet de afzonderlijke items, maar klusters van items in de analyse worden betrokken. Op de vragen, die door de grote meerderheid van de proefpersonen beantwoord waren, werd een klusteranalyse toegepast (De Graauw 1972); de empirische klusters en de theoretische klusters stemden voldoende met elkaar overeen om een multivariate variantieanalyse toe te passen (Roskam, E. en Munnik, J., 1971).

IV RESULTATEN.

1. Het gedrag

De communicatie als protest.

De eerste gegevens betreffen de toetsing van de hypotheses I en II die - kort gezegd - inhouden: meer rechtstreeks protest tegen de meest-machtige A op kleine machtafstand dan op grote machtafstand, en meer

indirekt protest via de gelijken op grote machtafstand.

Het aantal protesterenden.

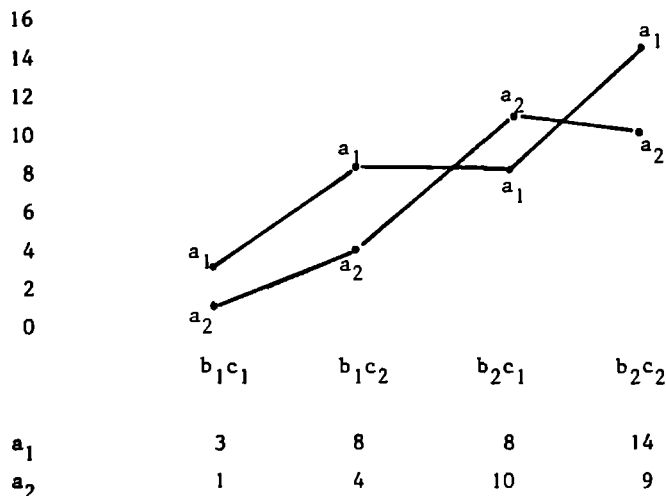
Nagegaan is of het aantal proefpersonen, dat protesteerde, beïnvloed werd door de interacties tussen machtafstand en positieverlies en verlies van opbrengsten. Figuren 1 en 2 presenteren het aantal proefpersonen per konditie, dat via de meest-machtige of de gelijke, dan wel de (meer- of minder-)machtige protesteerde.

1.1. Protest naar de meest-machtige.

De chi-kwadraat verdeling toont ons twee hoofdeffekten en een interactie-effekt. Het sterkste hoofdeffekt, de B-faktor, zichtbaar in figuur 1, blz.194, laat zien dat de personen vaker protesteren, zodra A ertoe overgaat hen in hun inkomsten te kortwieken (chi-kwadraat = 7.4, $p < .01$). Het zwakkere C-effekt (chi-kwadraat = 3.20; $p < .10$), de reactie op het machtsverlies, wordt uitsluitend veroorzaakt door de reacties van personen op kleine machtafstand van A (interactie a x c chi-kwadraat = 5.20; $p < .05$). Op dat machtsnivo trekt men zich kennelijk het verlies aan invloed aan, terwijl dit niet het geval lijkt te zijn voor proefpersonen op grote machtafstand. Deze categorie proefpersonen kan het kleine beetje invloed, waarover men beschikt, naar het schijnt zonder veel moeite afstaan. Deze resultaten betekenen, dat hypothese 1 hier alleen opgaat voor machtsverlies en niet voor verlies aan inkomsten.

We hebben hieronder de analyse toegepast op het aantal personen dat minimaal 1 maal protesteert. Als we uitzoeken hoe de ontwikkelingen zijn, wanneer absolute frekwenties worden bewerkt, dan blijken deze precies zo te zijn als ze zich in de hiergetoonde analyse aftekenen. Ter vermijding van redundantie blijft presentatie van het laatstgenoemde resultaat achterwege.

Figuur 1. Rechtstreeks protest naar A. Aantal personen per konditie dat rechtstreeks protesteert.

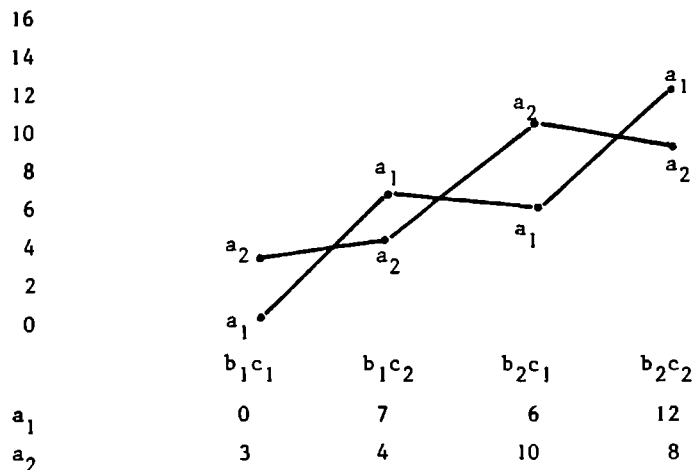


a_1 = kleine machtafstand ; a_2 = grote machtafstand;
 b_1 = opbrengsten konstant ; b_2 = opbrengsten niet konstant;
 c_1 = machtspositie konstant; c_2 = machtspositie niet konstant.

1.2. Protest tegen A via de gelijk-machtige.

Analyse van de communicatie naar de gelijk-machtige geeft hetzelfde beeld als de gegevens over de communicatie naar A. Alleen is nu niet enkel het B-effekt, maar ook de A x C interactie significant: meer protest via de gelijke in de konditie beloning (chi-kwadraat = 6.50; $p < .01$), meer protest via de gelijke in de konditie machtsverlies (chikwadraat = 8.06; $p < .05$); meer protest via de gelijke in de konditie kleine machtafstand (chi-kwadraat = 6.40; $p < .05$). Hier blijkt dus, dat de weerstand tegen communicatie met de gelijke op kleine machtafstand kleiner is dan wij op theoretische gronden veronderstelden. Hypothese 2 wordt dus t.a.v. het steunzoeken via het protest, niet bevestigd.

Figuur 2. Indirekt protest via de gelijke. Aantal personen dat indirect protesteert.



Precies zo als bij de analyse van het protest naar A biedt de analyse op de absolute frekwenties van de boodschappen naar de gelijkmachtige hetzelfde beeld, als de analyse die we zojuist gepresenteerd hebben. Ook hier zullen we daarom de tabellen en analyses m.b.t. de absolute frekwenties niet weergeven.

Affiliatie naar A.

Als de hypothesen juist zijn, dan daalt de sympathie voor de machtige in de kondities verlies van macht, c_2 , en verlies van opbrengsten, b_2 (h. 5). Daarbij zal de daling het sterkst zijn bij de proefpersoon, die zich op korte machtafstand van de machtige bevindt. Affiliatie naar de machtige beschouwen wij als een index voor sympathie op gedragsnivo. Het beeld, dat tabel 3.1. levert, houdt in dat de daling in affiliatie als gevolg van de manipulaties niet algemeen is. Vergelijking van konditie a_1 met a_2 laat zien, dat het significant $a \times b \times c$ -effect te wijten is aan een relatief lager affiliëren op kleine machtafstand bij beloningsverlies, terwijl op grote machtafstand juist een relatief lagere affiliatie gevonden wordt bij positieverlies. Anders gezegd: als er sprake is van zowel positieverlies als beloningsverlies, reageren personen op grote machtafstand en op klein-

ne machtafstand met een geringe mate van affiliatie naar de machti-
ge. Is er slechts verlies van een van beide aspecten, dan blijkt de
persoon op kleine machtafstand zijn affiliatie te verhogen bij ver-
lies van positie, terwijl de persoon op grote machtafstand dit doet
bij verlies van beloning.

Dit patroon wekt de indruk dat affiliatie bij nader inzien tochniet
volledig als op sympathie gebaseerd gedrag beschouwd moet worden.

De betekenis ervan wordt vermoedelijk duidelijker, wanneer affilia-
tie en protest met elkaar in samenhang worden gezien. Vergelijking
van figuur 1 met tabel 3.1 levert als indruk, dat de persoon zijn
protest vergezeld laat gaan van affiliatie, zolang het (m.a.v.)ge-
drag binnen bepaalde grenzen blijft. Het lijkt erop alsof de persoon
de goede verstandhouding met de machtige zolang mogelijk wil hand-
haven.

Tabel 3.1. Affiliatie naar A. Gemiddeld aantal boodschappen per sub-
jekt.

	b_1		b_2		$\Sigma\Sigma$
	c_1	c_2	c_1	c_2	
a_1	1.56	1.93	0.68	0.94	1.28
a_2	0.94	1.68	2.31	0.94	1.47
Σ	1.25	1.81	1.50	0.99	

Tabel 3.2. Affiliatie naar A. Variantieanalyse.

Variantiebron	SS	df	ms	F	P
a machtafstand	0.50	1	0.50	0.20	NS
b beloningsverlies	2.00	1	2.00	0.80	NS
c positieverlies	0.13	1	0.13	0.05	NS
a x b	15.13	1	15.13	6.05	$P < .02$
a x c	2.01	1	2.01	0.81	NS
b x c	12.50	1	12.50	5.04	$P < .05$
a x b x c	10.00	1	10.00	4.03	$P < .05$
SS error	298.00	120	2.48		
SS totaal	340.75	127			

$a_1 = \text{K.M.A.}; a_2 = \text{G.M.A.}; b = \text{beloning}; 1 = +, 2 = -;$
 $c \text{ positie } 1 = +; 2 = -.$

1.4. Affiliatie naar de gelijk-machtige.

Tabel 4, waarin de affiliatie naar de gelijke in het gemiddeld aantal boodschappen is weergegeven, laat zien dat de faktor machtafstand, evenals de faktor verlies van machtopbrengst, een belangrijke rol in de affiliatie naar de gelijke vervullen.

Tabel 4.1. Affiliatie naar de gelijke. Gemiddeld aantal boodschappen per persoon.

	b_1		b_2		$\Sigma\Sigma$
	c_1	c_2	c_1	c_2	
a_1 +)	1.38	1.81	2.06	2.38	1.91
a_2	2.00	2.18	2.88	3.18	2.56

+) Aangezien de proefpersoon op a_1 nivo naar slechts één gelijke kon communiceren, werd de frekwentie van zijn affiliatie boodschappen proportioneel gemaakt, door de absolute frekwentie op a_2 nivo te halveren.

Tabel 4.2. Affiliatie naar de gelijk-machtige. Variantieanalyse.

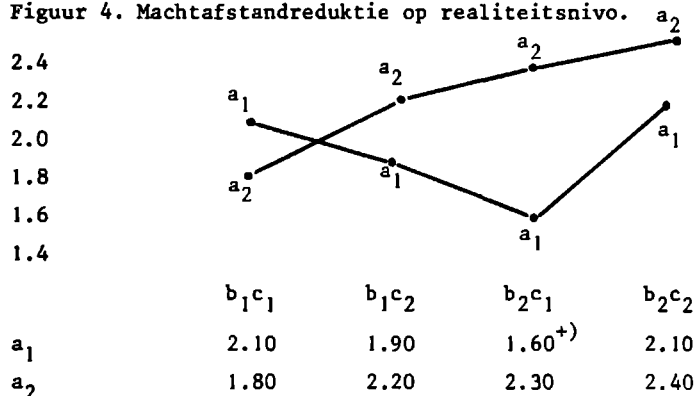
Variantiebron	SS	df	ms	F	P
a machtafstand	13.80	1	13.80	5.18	< .02
b verlies opbrengsten	19.53	1	19.53	7.34	< .01
c verlies positie	3.12	1	3.12	1.17	< .25
a x b	0.74	1	0.74		
a x c	0.12	1	0.12		
b x c	0.00	1	0.00		
a x b x c	0.12	1	0.12		
Error	319.50	120	2.66		
SS totaal	356.98	127			

Op grote machtafstand affilieert men meer naar de gelijke; het verschil is zeer significant. Verlies van opbrengsten blijkt daarentegen het contact met de gelijke op beide nivo's te stimuleren. Verder zien we dat het c-effekt geen significant nivo bereikt, ofschoon de trend zich konsistent in alle c_2 -kondities manifesteert. Meer affiliatie naar de gelijk-machtige als gevolg van positieverlies. Er is een groter affiliatie naar de gelijke op grote machtafstand. Blijkbaar is er een noodzaak om het minder aangename van de situatie daar te compenseren. Het b-effekt gaat parallel aan het beloningseffekt, zoals het zich in het protest-gedrag naar de gelijke manifesteert.

2. Machtafstandreduktie op hoog realiteitsnivo.

Er blijkt een grotere bereidheid in de konditie kleine machtafstand om de positie van A over te nemen ($F = 3.17$; $df1 = 1$; $df2 = 120$; $p < .07$). Enige steun dus voor hypothese 7. De analyse op de data geeft tevens een c-effekt te zien ($F = 3.08$; $df1 = 1$; $df2 = 120$; $p < .08$).

Figuur 4. Machtafstandreduktie op realiteitsnivo.



⁺) Hoe lager de score, des te sterker de bereidheid de positie van A over te nemen.

Figuur 4 maakt ons duidelijk, dat meer proefpersonen de tendens vertonen om bij verlies van macht de positie van de machtige over te nemen, maar deze tendens blijft beperkt tot personen op kleine machtafstand van de meer-machtige ($a \times b \ F = 4.74$; $df1 = 1$; $df2 = 120$; $p < .03$). Er doet zich evenwel een tweede orde interactie-effekt voor, dat ons stimuleert tot nauwkeuriger verkenning van figuur 4 ($a \times b \times c \ F = 4.72$; $df1 = 1$; $df2 = 120$; $p < .03$). Hier zien we, dat de per-

soon op grote machtafstand de grootste bereidheid tot machtsovername vertoont in die situatie, waar het leiderschap rustig en vreedzaam verloopt. Zodra het leiderschap onrechtmatig en onaangenaam op hem inwerkt, remt kosten anticipatie hem in zijn animo tot machtsovername. Deze animo is het sterkst gedaald in de konditie, waar de zwaarste klappen zijn uitgedeeld (b_2c_2). Voor de persoon op kleine machtafstand ziet het patroon er iets anders uit. Zolang A een vreedzaam en rechtmatig beleid voert, is er voor de minder-machtige geen aanleiding om aanspraak te maken op de centrale leiderspost. Onrechtmatig beleid van middelmatige omvang stimuleert hem juist tot overname van de machtspositie, vooral als zich dit in de sfeer van onrechtmatige funktieutholling van mensen van zijn nivo manifesteert. Zeer fors en onrechtmatig optreden van de meest-machtige lijkt deze bereidheid voor K.M.A. subjecten tot machtsovername weer terug te brengen tot het peil van de situatie, waar A legitiem en vreedzaam leidt. Dit patroon betekent dan wel enige steun voor hypothese 7A, maar die steun beperkt zich tot het gedrag van personen op posities van kleine machtafstand.

3. Affektieve metingen.

3.1. Satisfaktie met de eigen macht.

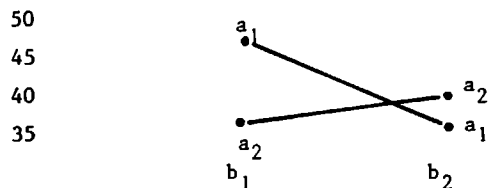
De hypothesen 3 en 4 veronderstellen dat de voldoening met de eigen macht in het systeem zal afnemen, zodra men macht verliest in de vorm van positieutholling en inkomstenverlies (hypothese 3) en dat de daling in satisfaktie het sterkst zal optreden in de konditie kleine machtafstand (hypothese 4). Op de drie items, die bij klusteranalyse tot het kluster "satisfaktie met de eigen macht" blijken te behoren - items 8, 9, 13 - wordt multivariate variantieanalyse toegepast. Uit de resultaten blijkt, dat hypothese 4 wel, maar hypothese 3 niet wordt bevestigd.

De figuren 4 en 5 laten zien, dat personen op kleine machtafstand van A zich minder tevreden gaan voelen met de invloed die zij hebben, wanneer zij te lijden krijgen van verlies aan macht en inkomsten. Op grote machtafstand is de satisfaktie met de eigen invloed altijd al iets lager. Deze neemt merkwaardig genoeg niet toe wanneer A zich

onrechtmatig gedraagt.

Figuur 4. Satisfaktie met eigen macht. Items klustersatisf. 8, 9, 13.

+) Hoe hoger de skore, des te groter de satisfaktie.



$F_{a \times b} = 4.53; df = 1.120; p < .03.$

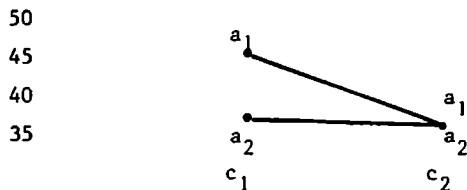
Satisfaktie met eigen macht; gemiddelden per konditie.

a_1	45.62	35.70
a_2	35.46	37.15

Figuur 5. Satisfaktie met eigen macht; gemiddelde skores op het

kluster macht. Items klustersatisf. 8, 9, 13.

+) Hoe hoger de skore, des te groter de satisfaktie.



$F_{a \times c} = 2.32; df = 1.120; p < .12.$

Satisfaktie met eigen macht.

a_1	44.70	36.60
a_2	36.20	36.40

Omdat wij benieuwd waren, hoe de tevredenheid zou zijn, wanneer de beleving van de onrechtvaardigheid van het leiderschap van A geen rol speelt, hebben wij dezelfde items multivariaat covariant geanalyseerd. Als covariabelen fungeerden items betreffende de rechtvaardigheid van A. Dan blijken alleen de verschillen tussen de machtafstandkondities significant van elkaar te differentiëren. De exakte F-toets

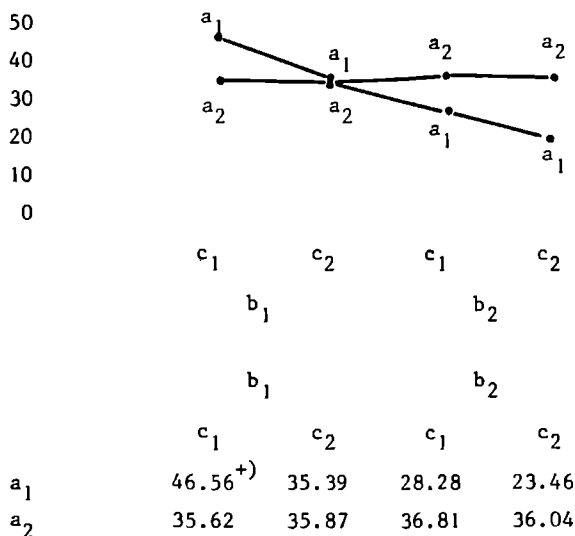
is 3.10; $df = 3,114$; $P < .03$). Houdt men de beleving van de rechtmatigheid van het leiderschap konstant, dan is de voldoening met de eigen invloed in de konditie kleine machtafstand groter dan in de konditie grote machtafstand. Stelling 1 van de (m.a.r.)theorie wordt bevestigd - macht leidt tot genoeg, tenminste zolang men niet met het verlies ervan wordt bedreigd.

Rechtmatigheid van en sympathie voor de meest-machtige.

1. Rechtmatigheid.

Multivariate variantieanalyse laat ons een zeer groot verschil tussen de beloningskondities ($F 9.96$; $df1 = 120$; $p < .002$) zien. Toch daalt het oordeel over de rechtmatigheid van A niet uniform. Zoals we in figuur 6 kunnen vaststellen, is het alleen in de konditie kleine machtafstand, dat A als gevolg van zijn machtafstandvergroting optreden onrechtmatiger wordt gevonden.

Figuur 6. De rechtmatigheid van A. Scores op kluster rechtmatigheid van A. 4 Items (1,22, 40 en 43).



- +) Scores op 15 punts schalen; hoe hoger de score, des te sterker de rechtmatigheid van A.

Als wij de rechtmatigheid van A nader analyseren door het effect van het oordeel over het taakgericht leiderschap van A door middel van multivariate covariantieanalyse konstant te houden, dan blijkt dat de interacties A x C en A x B zeer significant zijn. (Voor de A x B interactie is de F test 5.27; $p < .0009$; voor de A x C interactie is $F 3.95$; $p < .005$) Alleen bij personen in posities op kleine machtafstand daalt het oordeel over de rechtmatigheid van de machtige als gevolg van machtafstandvergroten gedrag. Wel steun voor hypothese 6, geen steun voor hypothese 5.

3.2. 2. Sympathie voor de meest-machtige.

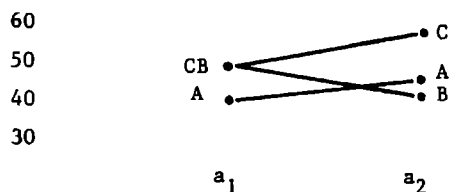
De vraag naar de sympathie voor A behoort tot de items, die wij analyseren tegen de achtergrond van de sympathie voor de gelijke en voor de naast-hogere resp. de ondergeschikte. Daar waar de proefpersoon meer ondergeschikten of meer gelijken heeft, wordt steeds subjeekt's gemiddelde over de betreffende personen in de analyse opgenomen.

Als belangrijkste uitkomsten van de variantieanalyse vinden wij behalve het algemene onderscheid tussen de personen, drie interacties. Het onderscheid, dat de proefpersoon maakt, houdt in, dat hij over het algemeen de minst-machtige het sympathiekste vindt, daarna volgt de bekleder van de tussenpositie en de hekkensluter in de sympathierangorde is de meest-machtige ($F = 16.70$; $df2 = 240$; $p < .000008$). Figuur 7 maakt ons duidelijk dat er sprake is van een A x B interactie, die de zojuist gevonden negatieve rangorde tussen sympathie voor iemand en diens machtspositie relativeert. De meeste sympathie gaat altijd uit naar de gelijke, terwijl sympathie voor A altijd het geringste is. Verder blijkt, dat men op kleine machtafstand C en B dicht bij elkaar plaatst, terwijl A daar op aanzienlijke afstand onder zit. Onderaan de hiërarchie is de gelijke zeer nabij, terwijl t.o.v. A en de tussenmachtige B een grote afstand wordt beleefd ($F A \times B 9.07$; $df2 = 240$; $p < .0003$).

Op kleine machtafstand beleeft men een eenheid met gelijken en ondergeschikten; op grote machtafstand staat men met de gelijken tegenover de "klik" van A en de bekleeders van de tussenposities.

Figuur 7. Sympathie voor A, B en C.

a x d⁺⁾ interactie.



+1) Faktor d betekent verschil in sympathie voor A, B en C.

Gemiddelde sympathie voor A, B en C per konditie

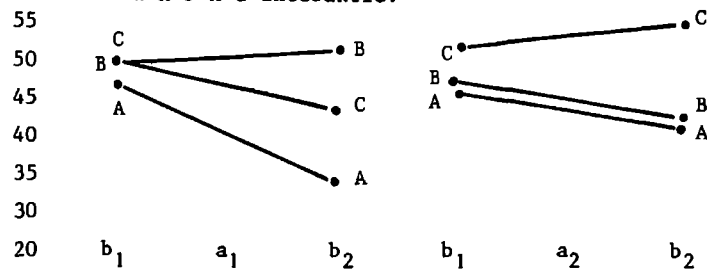
	A ⁺¹⁾	C	B
a ₁	39.69 ⁺²⁾	47.10	50.70
a ₂	43.56	54.16	44.75

+1) A = meest-machtige; B = tussenmachtige; C = minst-machtige.

+2) Voor sympathie-meting slechts één 80 puntschaal gebruikt.

Figuur 8. Sympathie voor A, B en C.

a x b x d interactie.



A = meest-machtige; B = tussenmachtige; C = minst-machtige

	b ₁			b ₂		
	A	C	B	A	C	B
a ₁	46	50	49	33	44	52 ⁺⁾
a ₂	45	53	47	41	55	42

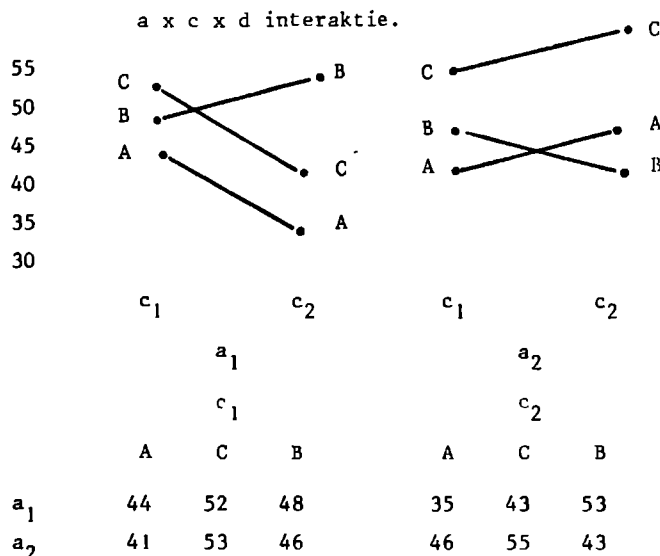
a_1 = kleine machtafstand; a_2 grote machtafstand.

b_1 = beloning konstant ; b_2 beloningsverlies.

+) hoe hoger de skore, des te groter de sympathie.

$F_{a \times b \times d} = 4.30$; $df_1 = 2$; $df_2 = 2,40$; $p < .01$.

Figuur 9. Sympathie voor A, B, C, D.



a_1 = Kleine machtafstand; a_2 = grote machtafstand.

c_1 = machtspositie konstant; c_2 = machtspositieverlies.

+) Hoe hoger de skore, des te groter de sympathie.

$F = 7.16$; $df_1 = 2$; $df_2 = 240$; $p < .001$.

De $A \times C \times D$ en de $A \times B \times D$ interacties betekenen, dat machtsverlies en verlies van inkomsten de sympathie op de twee machtsnivo's niet op identieke manier beïnvloeden. De figuur 8 heeft betrekking op de $A \times B \times D$ interactie. De figuur 9 presenteert het patroon van de $A \times C \times D$ interactie. De tussenmachtigen gaan A en de ondergeschikten minder sympathiek vinden, wanneer zij macht- of inkomstenverlies moeten ondergaan. De sympathie voor de gelijke vertoont daarentegen een tendens om - als gevolg van de wisselvalligheden - te stijgen. Bij de minst-machtigen gebeurt iets dergelijks. Bij verlies aan inkomsten daalt de sympathie voor A en B en stijgt die voor de gelijke.

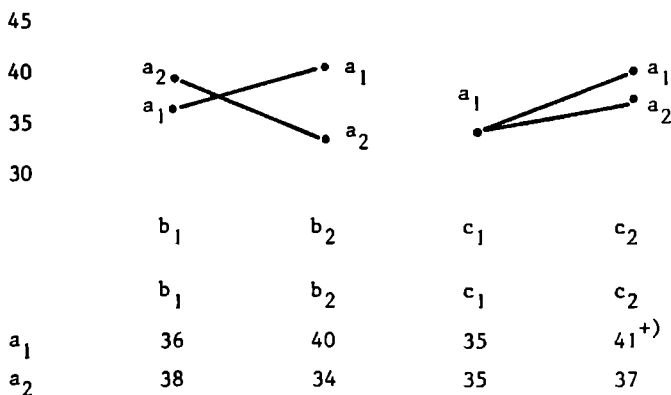
Het patroon, dat als gevolg van machtsverlies ontstaat, ziet er iets anders uit: B wordt minder sympathiek gevonden, terwijl de sympathie voor de gelijke en voor de meest-machtige lijkt te stijgen. Het is alsof de subjekten in de perifere posities denken, dat niet A, maar de tussenmachtige B hun de invloed ontnomen heeft.

4. Machtafstandreduktie op laag realiteitsnivo.

Bij machtsaspiratie op laag realiteitsnivo denken we aan het machtsstreven van de persoon op wens- en fantasienivo. Volgens Lewin (1935) raakt dit nivo meer de kern van de persoon dan het gedrag op hoog realiteitsnivo. Daarom is het van belang om vast te stellen of dit streven op wensnivo korrespondeert met het gedrag op realiteitsnivo. Voor de meting van de machtafstandreduktie op laag realiteitsnivo gebruikten wij de volgende items:

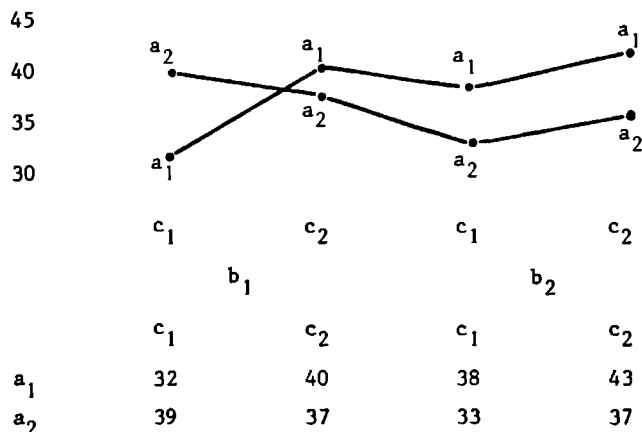
- Hoe aantrekkelijk lijkt jou de positie van de groepsleider?
- Denk je, dat je de positie van de groepsleider beter zou hebben vervuld?

Figuur 10. Machtafstandsreduktie op laag realiteitsnivo. De wens van de persoon om de positie van A over de te nemen. De interacties A x B en A x C.



+) Hoe hoger de skore, des te sterker de wens.

Figuur 11. Machtafstandreduktie op laag realiteitsnivo.
Interaktie a x b x c.



Uit figuur 10 wordt duidelijk, dat de reeds meermalen gevonden interacties (A x B en A x C) zich ook hier manifesteren. Vergelijken wij het effect van verlies aan macht met het verlies aan opbrengsten, dan blijkt dat verlies aan opbrengsten in sterkere mate het (m.a.r.)-gedrag bepaalt ($F_{A \times B} 5.60$; $df = 2.119$; $p < .005$; $F_{A \times C} 3.17$; $df 2.119$; $p < .04$). Er is echter wel een duidelijk verschil met het (m.a.r.)gedrag op realiteitsnivo. Dat verschil wordt zichtbaar in figuur 11 en wel in de b_2c_2 kondities. Op laag realiteitsnivo stijgt hier unaniem de aspiratie om de positie van A over te nemen. Dit resultaat is geheel in overeenstemming met de "reactance theory" van Brehm (1966). Het patroon in figuur 11 impliceert dan ook enige steun voor hypothese 8A, d.w.z. meer machtsaspiratie bij machtsverlies op laag realiteitsnivo. Toch suggereert figuur 10, dat het meer de personen zijn op kleine machtafstand, die als gevolg van het machtafstandvergroterend gedrag van A gemotiveerd raken om de positie van A over te nemen.

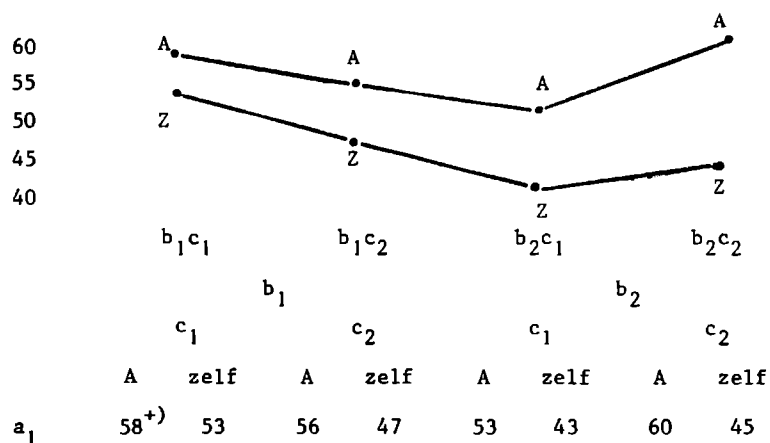
5. Zelfvertrouwen.

Hierover zijn geen hypothesen geformuleerd. Wel zijn enige veronderstellingen geuit, n.l. a) dat het zelfvertrouwen in de kondities van

rust groter zal zijn bij personen op korte machtafstand, en b) dat het zelfvertrouwen juist in die kondities zal worden aangetast, waar verlies van macht en opbrengsten hen overvalt.

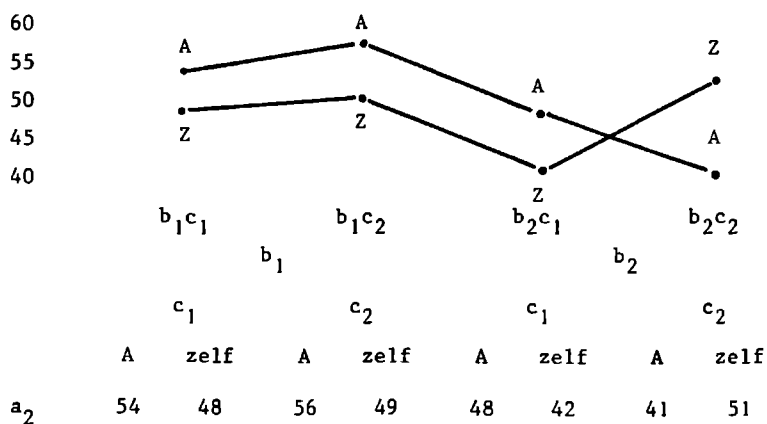
Figuur 12. Persoon's perceptie van zelfvertrouwen van de machtige en van zich zelf op K.M.A.-nivo.

Gemiddelden per konditie.



+) Hoe hoger de score, des te meer het zelfvertrouwen. 1 Item, schaal van 0 tot 80.

Figuur 13. Persoon's perceptie van zelfvertrouwen van de machtige en van zichzelf op G.M.A.-nivo. Gemiddelden per konditie.



De figuren 12 en 13 tonen ons, hoe de gepercipieerde ontwikkelingen zijn geweest. Allereerst is er sprake van een groter zelfvertrouwen van de machtige dan van de proefpersoon ($F 16.82$; $df 1.120$; $p < .0002$). Dit verschil wordt in de konditie K.M.A. sterker door de proefpersoon gezien dan in de konditie G.M.A. ($F 7.18$; $df 1.120$; $p < .008$). Uit de figuren blijkt dat men op elk nivo een daling in het zelfvertrouwen ondergaat, als gevolg van (m.a.v.)gedrag in de vorm van onrechtmatige beloning (faktor verlies van opbrengsten 6.50 ; $df = 1.120$; $p < .01$). Op grote machtafstand is men geneigd om het zelfvertrouwen van A eveneens lager te zien. Vandaar de $A \times B \times D$ interactie ($F = 6.34$; $df = 1.120$; $p < .01$). Als A tot (m.a.v.)gedrag in de vorm van positieutholling overgaat, zijn de personen op korte machtafstand geneigd om het zelfvertrouwen van A te benadrukken en het eigen vertrouwen iets lager aan te slaan. Precies andersom reageren de personen op grote machtafstand. Zij zijn geneigd om zichzelf als gevolg van machtsverlies meer zelfvertrouwen toe te kennen, terwijl het er de schijn van heeft, dat het zelfvertrouwen van A in hun ogen hier iets daalt. (F interactie $A \times C \times D = F 4.39$; $df 1.120$; $p < .04$).

Konklusie: Personen in kondities op korte machtafstand verliezen het zelfvertrouwen als gevolg van (m.a.v.)gedrag van de machtige, terwijl personen op grote machtafstand meer geneigd zijn om op het (m.a.v.)gedrag van A te reageren met een oordeel, waarin vooral het zelfvertrouwen van de machtige lager wordt.

Konklusie.

In dit experiment hebben wij gezocht naar empirische steun voor enkele hypothesen, die betrekking hebben op het gedrag van de persoon als reactie op het verlies van macht of opbrengsten. Daarbij is een deel van de hypothesen - hypothese 3, 5, 7A en 8A - gebaseerd op de algemene veronderstelling, dat verlies van macht en opbrengsten aan de meest-machtige leidt tot gedrag, dat functioneel is voor het herwinnen van het verlorene. Deze voorspellingen worden bevestigd voor stelling 5, maar de bevestiging blijft uit voor de stelling 3, 7A, en 8A. Deze laatste stellingen hebben in tegenstelling tot hypothese

5 nogal specifiek betrekking op de perceptie en beleving van de eigen macht, evenals op de aspiraties t.a.v. de eigen macht. Wel blijkt dat de tendens, die in hypothese 3, hypothese 5, hypothese 7 en hypothese 8A wordt verwoord, zich manifesteert in protestgedrag, zowel direkt als indirekt, en in affiliatie naar de gelijk-machtige. De tweede set van hypothesen gaat uit van de veronderstelling, dat iemand sterker reageert op verlies van macht en opbrengsten naarmate hij oorspronkelijk over meer macht beschikt: hypothesen 4, 6, 7 en 8.

Tevens wordt aangenomen, dat iemands positie in de structuur effect zal hebben op de richting van het protest en de richting van de affiliatie: hypothesen 1 en 2. Uit onze analyses blijkt, dat deze hypothesen in belangrijke mate door de data worden ondersteund. Hierbij moet echter worden opgemerkt, dat bevestiging van hypothese 2 beperkt blijft (tot data, die betrekking hebben op affiliatief gedrag, dat gericht is op de gelijk-machtige).

1)

De exponenten K_a en K_b kunnen de waarden $+1$ en -1 aannemen, afhankelijk van het teken van de respektievelijke investeringen van A en B en het teken van hun opbrengsten (output - input): $K_a = \text{teken}(IA) \times \text{teken}(OA - IA)$; idem voor K_b .

De exponent bepaalt de wijze waarop de relatieve uitkomsten berekend worden. Als $K = +1$, dan hantere men de formule $(0-1)/1$, maar als $K = -1$, dan hanteren wij procedure $1(0-1)$. Zonder de exponent K , zou de formule inhoudsloze resultaten opleveren, wanneer $1 < 0$ en $(0-1) > 0$, of wanneer $1 > 0$ en $(0-1) < 0$.

In dit onderzoek hebben wij enkele stellingen onderzocht, die betrekking hebben op de verhouding tussen macht en koörientatie. Van deze stellingen bespreken wij hier vooral die thesen, welke onmiddellijk aanleiding geven tot het uitwerken van nieuw onderzoek. De eerste twee stellingen betreffen de invloed van deskundigheidsmacht en koörientatie op de oordeelsvorming van minder-deskundigen. Stelling 3 gaat over het probleem van egokosten bij het zoeken van hulp bij de meer-deskundige. Stelling 4 heeft betrekking op de effecten van machtafstandvergroten gedrag van de meer-machtige op het gedrag van de minder-machtige.

Stelling 1. Koörientatie onder de minder-machtigen leidt tot relativering van de effectieve invloed van de deskundige.

Stelling 2. Het effect van koörientatie kan niet worden toegeschreven aan konsensus over de specifieke oplossing, maar is het gevolg van overeenstemming in waardenorientatie.

Stelling 3. In situaties waar de persoon deskundige hulp nodig heeft, blijft effectieve hulp van de deskundige vaak achterwege, omdat koörientatie intervenueert. Het vragen van hulp aan de meer-deskundige blijft uit, wanneer de minder-deskundige verwacht, dat dit kontakt hoge egokosten impliceert en de steun van de gelijken hem dientengevolge als acceptabeler voorkomt.

Stelling 4. Machtafstandvergroten gedrag van de meer-machtige, dat kollektief wordt ondergaan, leidt tot protest en koörientatie van de kant van de minder-machtigen.

4.1. Het protest, dat rechtstreeks wordt gericht aan de meer-machtige, zal groter zijn bij personen die een verhoudingsgewijs klein verschil in macht tussen zichzelf en de meer-machtige waarnemen.

4.2. Het indirekt protest zal, als koörientatie onder de gelijk-machtigen sterker optreden bij personen, die verhoudings-

gewijs een groot machtsverschil tussen zichzelf en de meer-machtige waarnemen.

Terugblikkend op de uitkomsten van deze experimenten zien wij, dat de vier hoofdstellingen worden bevestigd, met uitzondering van stelling 4.2. Wij zullen nu nagaan welke theoretische- en praktische gevolgtrekkingen gemaakt kunnen worden. De resultaten van de experimenten I en II geven aan, dat onderzoek gewenst is naar de effecten van deskundigheid en koöriëntatie, waarbij dan rekening wordt gehouden met meer nivo's van koöriëntatie, met meer nivo's van deskundigheid en met variatie in taken ten aanzien van aspecten als woorden-geladenheid en vereist nivo van abstraheren. De konklusie van experiment II impliceert, dat de geldigheid van Mulder's stelling over de invloed van het surplus aan deskundigheidsmacht van de deskundige op de oordeelsvorming van de minder-deskundige vooral opgaat voor die situaties, waar reeds gemeenschappelijkheid van waardenorientatie tussen meer- en minder-deskundige bestaat. Deze stelling kan worden uitgewerkt met behulp van een experiment, waarin de koöriëntatie met de meer-deskundige en de koöriëntatie met de gelijk-deskundige systematisch worden gevarieerd in een $2 \times 2 \times 2 \times 2$ design.

	b_1		b_2
	deskundigheid groot		deskundigheid matig
	c_1		c_2
	geen koö wel koö		geen koö wel koö
		wel konsensus d_1	
a_1 wel koöriëntatie			
		geen konsensus d_2	
gelijke			
deskundigheid			
		wel konsensus d_1	
a_2 geen koöriëntatie			
		geen konsensus d_2	

Hierbij wordt afgezien van systematische variatie van konsensus met de deskundige, omdat het ontbreken van konsensus met de laatstgenoem-

de voorwaarde is voor beïnvloeding door de expert. Zoals reeds is opgemerkt, wordt de validiteit van een dergelijk experiment verhoogd, wanneer ook de problemen die in het design als taak fungeren, systematisch worden gevarieerd ten aanzien van aspecten als a) waardegeladenheid, b) vereist abstraktienivo en c) multipele- of enkelvoudige oplossingen.

De uitkomst van experiment III is indirect een bevestiging van de bruikbaarheid van een kost-baat model, zoals bijvoorbeeld dat van Thibaut en Kelley. De studie is tevens een ondersteuning voor de stelling, dat egokosten - eerder dan externe kosten - de persoon ervan weerhouden om contact met de deskundige te zoeken. Ook blijkt, dat belangstelling voor de juiste oplossing van het probleem en interesse in externe baten doorslaggevend zijn voor de voorkeur voor contact met de meer-deskundige, boven de relatie met de gelijk-deskundig. Ook ten aanzien van dit experiment dient opgemerkt te worden, dat replikatie gewenst is, maar dan in een design met een groter aantal gradaties per faktor.

Experiment IV verschilt van de vorige experimenten in twee samenhangende opzichten. De proefpersoon funktioneert hier in een systeem van hiërarchische verhoudingen, die worden geschraagd door verschillen in deskundigheidsmacht en door sanktie-macht.

Overeenkomstig stelling 4.1. (h. 1, 4, 6, 7, 8 in experiment IV) reageren personen, voor wie aanvankelijk slechts een klein verschil in macht tussen de eigen macht en de macht van de meest-machtige bestaat, heftiger op verlies van macht, dan personen die zich ver van de macht van de meest-machtige weten. Deze stelling wordt ondersteund door een patroon van indikaties, dat de vorm heeft van een achttal interacties:

Gedrag: rechtstreeks protest naar de machtige (a x c)
indirect protest naar de gelijk-machtige (a x c)
affiliatie naar de machtige (a x b x c)
sympathie voor de machtige (a x c x d; a x b x d)
rechtvaardigheid van de machtige (a x b; a x c)
daling in tevredenheid met de invloedsverdeling (a x b; a x c)

daling van het zelfvertrouwen ($a \times b \times d$; $a \times c \times d$)
stijging van het (m.a.r.)gedrag op hoog realiteitsnivo
($a \times b \times c$).

Dit patroon kan worden opgevat als een duidelijke bevestiging van stelling 4.1. (h. 1, 4, 6, 7, 8 in experiment IV). Deze stelling is derhalve een direkte bevestiging van de gemeenschappelijke lijn, die zich in de theorieën van Mulder en Horwitz aftekent. Tot onze grote verrassing vinden wij in de data geen steun voor hypothese 2, de ko-orientatiehypothese. (177) Er zijn indicaties, dat zich eerder het tegen-deel heeft voorgedaan, dan wat is voorspeld. Op kleine machtafstand protesteert als reactie op machtsverlies bijvoorbeeld een groter aantal personen indirect via de gelijk-machtige. Wij zijn geneigd om dit laatste protestgedrag als een koörientatie-effekt te beschouwen. Ook neigen we ertoe om de als gevolg van verlies van inkomsten optredende toename in affiliatie naar de gelijk-machtige als een vorm van koörientatie te beschouwen. Deze interpretatie wordt eveneens gerechtvaardigd, door het b-effekt, dat wij bij het direkte en het indirecte protestgedrag hebben vastgesteld. Het verlies van opbrengsten lokt kennelijk protesten op *beide* machtsnivo's uit, die de betekenis hebben van koörientatie, voor zover het om indirect protest via de gelijk-machtige gaat.

Omdat het een algemeen effect is, maakt het b-effekt ons tevens duidelijk, dat verlies van inkomsten iets anders betekent dan het verlies van macht. Anders gezegd: verlies van inkomsten betekent meer dan alleen het verlies van positie of positie-macht. Het resultaat laat zich in elk geval niet makkelijk inpassen in deze of gene bestaande theorie. Ook de equity-theorie levert hiervoor geen afdoende verklaring. Of de equity-theorie hier opgaat, hangt n.l. af van de vergelijking die de proefpersoon verondersteld wordt te maken. Neemt men aan, dat de persoon zich bij verlies van inkomsten op beide machtsnivo's vergelijkt met wat de meest-machtige zich toeëigent, dan voorspelt de equity-theorie bij verlies van inkomsten, zowel direkt als indirect, meer protest bij personen in K.M.A.-posities. Gaat men er echter vanuit dat de proefpersonen hun opbrengsten steeds

vergelijken met de inkomsten van de naast hogere meer-machtige, dan treedt op beide machtsnivo's in gelijke mate inequity op, en zal er dus ook in gelijke mate geprotesteerd worden. Wellicht is de theorie van Brehm hier nog het meest van toepassing. Akute onteigening moet in het algemeen volgens deze theorie tot weerstand leiden. De weerstand zal groter zijn naarmate de ontnomen vrijheid groter is. De feiten in dit experiment suggereren, dat het verlies van inkomsten voor personen op beide machtsnivo's even ernstig is geweest.

Tenslotte willen wij in deze bespreking nog wijzen op de mogelijkheid om protestgedrag en affiliatief gedrag gekombineerd te interpreteren. Als wij dit doen, dan blijkt dat de personen op kleine machtafstand verhoudingsgewijs het sterkst reageren op positieverlies, terwijl personen op grote machtafstand de meeste betekenis hechten aan verlies van inkomsten.

Wij besluiten deze nabespreking met de opmerking dat de laatstgenoemde resultaten pleiten voor onderzoek, waarin verlies van macht en opbrengsten simultaan wordt bekeken.

SUMMARY

In this study the problem of the relationship between two processes of social influence was discussed: expertness and co-orientation.

In chapter I and II it was pointed out that expert power and co-orientation in problemsolving situations can be seen as two separate processes of social influence. The focus of the research at hand is to specify the conditions under which persons with less expertise become less sensitive to the effective influence of the expert, once they are in a situation, in which they share the orientation of other non experts. We proceeded under the assumption that both factual co-orientation and consensus with regard to the specific solution contribute to the stability of the attribution level of non expert peers. In this way the susceptibility to the agreements of the expert decreases.

The hypotheses of Experiment I were the following:

1. In a context of value or belief disagreement between experts and non-experts, the influence of the expert will be smaller, once the non experts have a chance to co-orient themselves as compared to a situation in which co-orientation is precluded.
2. In a situation of participative decision-making of a non co-oriented expert and co-oriented non experts, the effective influence of the expert increases as a function of the duration of the interaction.
3. More co-orientation among non experts will lead to a smaller interaction effect of expert power and participation on the decision making of the non-experts.
4. A non expert will experience a stronger sense of competence in situations where he achieves consensus on values, cognitions and means, through co-orientation with his peers as compared to situations in which consensus is missing.

Testing these propositions in a 2x2 factorial design, hypotheses 1 and 4 were confirmed, whereas no conclusive evidence could be found for hypotheses 2 and 3.

In Experiment II an attempt was made to investigate to what extent the above mentioned co-orientation effect can be explained by the existence of a similar frame of reference. In other words: is there a way of showing that the co-orientation effect can be explained without reference to consensus about the specific solution, provided a similar value orientation is present. In Experiment II hypotheses 2 and 3 from the first experiment were tested again. This study, which has been carried out as a cognitive experiment, showed the following results:

1. Under conditions of co-orientation the similarity in value orientation rather than the consensus about specific solutions, is a more decisive variable in explaining the co-orientation effect.
2. The influence of expert power on the thinking and decisionmaking of the non experts increases as a function of the difference in expertise between expert and non expert.
3. Again, in this experiment no conclusive evidence could be established for propositions 2 and 3 of Experiment I.

The conclusions presented in the discussion of Experiment II have the following implications:

- a. The social influence effect of expertise and participation as demonstrated by the Mulder and Wilke experiment holds only, if the value orientations of the expert and non expert are more or less compatible.
- b. No doubt more research is needed in which co-orientation among and between experts and non-experts is systematically varied.

Experiment III starts from the idea that no influence of the expert will be found. even though in many cases the non expert could very well use the assistance of the expert. We suppose that this effect

occurs, because the non expert anticipates ego costs, which present the continuation of the relationship with the expert. Among the hypotheses, which were tested, the following were confirmed:

1. Consulting an expert will occur more frequently, where ver a subject experiences that the costs involved in contacting an expert do not exceed those involved in contacting a peer.
3. To the extent that the subject anticipates ego costs in the relationship with an expert, the subject will choose less often the expert and consequently more often his peer as an adviser and partner.
5. Ego costs generally outweigh external costs; therefore the number of choices in favour of an expert as adviser and partner will be greater in those situations, in which the subject anticipates external costs, as compared to situations in which ego costs are expected.

In Experiment IV an effort was made to demonstrate that certain contacts among less powerful members of a group or organisation can be viewed as co-orientation, resulting from power distance increasing behavior on the part of the powerful. This co-orientation - so it was contended - could be a first stage of collective protest and resistance. Furthermore, basing ourselves on Mulder's power distance theory as well as on Horwitz's weight reduction theory, it was assumed that resistance to this power distance increasing behavior would be stronger among those subjects, perceiving only a small difference in power between themselves and the powerful. The hypotheses tested, can be summarized in the following two propositions:

1. Protest directed immediately at the powerful will be greater among subjects, who are perceiving a relatively small difference in power between themselves and the powerful.
2. Indirect protest, manifesting itself as co-orientation among subjects in comparable power positions, will be greater among subjects perceiving a relatively large difference in power between themselves and the powerful.

The data in this experiment do lend strong support to the first proposition; proposition 2, however, could not be confirmed, i.e. there is a co-orientation tendency present, but this tendency is even stronger for the small power difference subjects, than for the high power difference subjects. More specifically, if power distance increasing behavior takes the form of reducing the weight of someone's power position, co-orientation occurs more frequently among persons, who originally are holding high power positions. If on the other hand, power distance increasing behavior takes the form of exploitative distribution of outcomes, co-orientation tends to occur in an equally high degree among subjects of originally low power positions and subjects of high power positions.

Het probleem van de relatie tussen twee theoretisch en pragmatisch van elkaar te onderscheiden processen van sociale beïnvloeding werd in deze studie aan de orde gesteld. deskundigheid en koöriëntatie. In hoofdstuk I en II werd besproken hoe deskundigheidsmacht en koöriëntatie in situaties, waar personen hun oordeel vormen, als processen van beïnvloeding werkzaam kunnen zijn. In deze hoofdstukken werd aandacht besteed aan de kondities waaronder minder-deskundigen door koöriëntatie met andere minder-deskundigen minder beïnvloedbaar worden voor de macht van de deskundige. Verondersteld werd dat onderlinge gekonstateerde gelijkheid in waardeoriëntatie en overeenstemming over de oplossing bij de minder-deskundigen werkt als een versterking van het attributienivo, waardoor de beïnvloedbaarheid voor de informatie van de deskundige vermindert.

De hypothesen, die in experiment I werden onderzocht, luiden:

1. Wanneer de meningsverschillen tussen meer- en minder-deskundigen onder andere gekarakteriseerd kunnen worden als waarde- en opinieverschillen, dan zal het effect van de macht van de meer-deskundige op de beslissingen van de minder-deskundigen geringer zijn in die kondities, waar de minder-deskundigen met elkaar daarover kunnen communiceren, dan in kondities waar dergelijke communicatie uitgesloten is.
2. In een participatiesituatie zal de "relatief onvergelijkbare" deskundige meer invloed uitoefenen op de beslissingen van de minder-deskundigen, naarmate het overleg van langere duur is.
3. Naarmate koöriëntatie op waarden onder de minder-deskundigen omvangrijker is, zal het extra effect van de interactie tussen deskundigheidsmacht en participatieduur op de beslissingen van de minder-deskundigen worden verkleind.
4. In situaties, waar de minder-deskundige via koöriëntatie met zijn

gelijken consensus bereikt op waarden, cognities en middelen, zal hij een groter bekwaamheidsbesef ervaren dan in situaties, waar deze koöriëntatiemogelijkheden ontbreken.

Bij toetsing van deze stellingen in een 2x2 design, werden de hypothesen 1 en 4 bevestigd. In experiment II is onderzocht in hoeverre het bovengenoemde koöriëntatie-effekt verklaard kon worden door de gemeenschappelijkheid van het referentiekader. Met andere woorden: kon voor het optreden van het koöriëntatie-effekt de rol van de consensus over de specifieke oplossing van een bepaald vraagstuk gemist worden, als maar voldaan was aan de eis van de gemeenschappelijke waardenorientatie? In de tweede plaats werd in experiment II de hypothesen II en III uit het eerste experiment opnieuw onderzocht. Dit experiment, dat als gedachten-experiment werd uitgevoerd, leverde de volgende resultaten:

Stellingen 1 en 2.

1. Bij koöriëntatie is de gemeenschappelijkheid van de waardenorientatie en niet de consensus over de specifieke oplossing doorslaggevend voor het koöriëntatie-effekt.
2. Deskundigheidsmacht leidt tot meer invloed op de oordeelsvorming van de minder-deskundigen naarmate het tussen meer- en minder-deskundigen bestaande deskundigheidsverschil groter is.

Er blijkt verder geen bevestiging te zijn voor de in het vorige experiment als hypothesen II en III geformuleerde stellingen. De gevolgtrekkingen die in de nabesprekingen naar aanleiding van deze studies worden gemaakt, impliceren a) dat het beïnvloedingseffekt van deskundigheid en participatie, dat door Mulder en Wilke wordt aangetoond, vooral op zal gaan in situaties, waar vooraf reeds gemeenschappelijkheid in waarde-orientaties van meer- en minder-deskundigen bestaat, en b) dat onderzoek wenselijk is, waarin koöriëntatie met gelijk-deskundigen en met meer-deskundigen systematisch worden gevarieerd.

Experiment III gaat uit van de gedachte, dat in situaties waar de minder-deskundige de hulp van de deskundige best zou kunnen gebruiken,

de invloed van de deskundige vaak niet kan optreden, omdat de minder-deskundige, als gevolg van de anticipatie van egokosten, het kontakt met de meer-deskundige schuwt. In deze studie werden de volgende hypothesen getoetst en bevestigd:

1. Wanneer de persoon ervaart, dat de psychologische kosten, die hij in het aangaan van een relatie met de deskundige ondergaat, niet hoger zijn dan de kosten die hij ondervindt in de relatie met de gelijkbekwame ander, zal hij relatief frekwenter het advies van de expert gaan zoeken.
3. De keuze van adviesgever en samenwerkingspartner zal minder vaak op de deskundige A en vaker op de gelijke C gaan vallen, naarmate het subjeet duidelijker anticipeert dat de kans op egokosten in de relatie met de deskundige groter is.
5. Egokosten wegen zwaarder dan externe kosten, daarom zal het aantal keuzes voor de deskundige als adviesgever en samenwerkingspartner hoger zijn in situaties, waar het subjeet externe kosten anticipeert dan in situaties, waar egokosten worden verwacht.

In experiment IV exploreerden wij de gedachte dat bepaalde kontakten tussen minder-machtigen in groepen of organisaties opgevat kunnen worden als koöriëntatie, die ontstaat als gevolg van machtafstand-vergroterend gedrag van de kant van de meer-machtige. Deze koöriëntatie - zo werd verondersteld - zou een voorfase kunnen zijn voor kollektief protest en verzet. Verder werd op grond van de (m.a.r.)theorie en de "weight reduction" theorie aangenomen dat het verzet tegen dit (m.a.v.)gedrag sterker zou optreden bij personen, die slechts een klein machtsverschil tussen zichzelf en de meer-machtige waarnemen. De hypothesen welke werden getoetst, vatten wij in twee stellingen samen:

1. Het protest, dat rechtstreeks wordt gericht aan de meer-machtige, zal groter zijn bij personen die een verhoudingsgewijs klein verschil in macht tussen zichzelf en de meer-machtige waarnemen.
2. Het indirect protest zal, als koöriëntatie onder de gelijk-machtigen sterker optreden bij personen, die verhoudingsgewijs een groot machtsverschil tussen zichzelf en de meer-machtige waarnemen.

Bij toetsing wordt stelling 1 bevestigd. Voor stelling 2 vinden wij geen steun. Dit houdt in dat de tendens tot koöriëntatie wèl aanwezig is, maar niet, of eerder omgekeerd, differentieert tussen de beide machtsnivo's. Nader gepreciseerd, wanneer (m.a.v.)gedrag de vorm aanneemt van positieutholling, doet koöriëntatie zich vaker voor bij personen, die oorspronkelijk relatief machtige posities in de groep of het systeem bezetten.

Neemt het (m.a.v.)gedrag daarentegen de vorm aan van exploitatie van inkomsten, dan vertoont zich het koöriëntatie-effekt in gelijke mate bij personen op de verschillende machtsnivo's.

BIJLAGEN EXPERIMENT I.

ALGEMENE INTRODUKTIE.

DESKUNDIGHEIDSMANIPULATIE I.

ALGEMENE TAAKINSTRUKTIE.

GEGEVENS ZIEKENHUISPROBLEEM.

SPECIFIEKE TAAKINSTRUKTIE I, II.

DESKUNDIGHEIDSMANIPULATIE III.

TUSSENMETINGEN.

DE VRAGENLIJST (Toelichting bij de vragen).

ALGEMENE INTRODUKTIE.

Wij vinden het erg prettig dat U gekomen bent en aan ons onderzoek wilt meewerken.

Om te beginnen zal ik U iets over het onderzoek vertellen.

Wij proberen te onderzoeken welke verschillen er bestaan tussen een aantal vormen van kommunikatie tussen mensen.

B.v. een direkte diskussie waarbij men elkaar kan zien, en andere, meer indirekte vormen, zoals kontakt per brief of per telefoon e.d. Het is onder meer belangrijk om te weten wat nu de verschillen zijn tussen deze vormen van kommunikatie, b.v. m.b.t. het uiteindelijk resultaat, de benodigde tijd, e.d., maar ook hoe mensen deze verschillende vormen beleven.

Uw groepje komt straks in de situatie waarin het kontakt via briefjes plaatsvindt; andere groepjes laten we in de z.g. face-to-face situatie of via een interkom werken. Alle groepjes krijgen hetzelfde probleem om aan te werken, dit probleem is van planologische aard en gaat over de beste plaats om een ziekenhuis te bouwen.

DESKUNDIGHEIDSMANIPULATIE I. (testinstructie).

Om te beginnen wil ik U vragen om voor ons een korte test te maken. Het gaat hier om een test die betrekking heeft op het soort problemen, waarover U straks met elkaar gaat communiceren. Als U de test maakt, kunnen wij namelijk achteraf nagaan, hoe de potentiële bekwaamheid van de groepen, die in de verschillende kommunikatie kondities werkten, geweest is. Door rekening te houden met de potentiële groepsbekwaamheid, kunnen wij achteraf het effect van de kommunikatievorm beter bepalen.

Instemming inwinnen en de betrokkenen een kleur toekennen.

Testinstructie geven.

De test bestaat uit kleine problemen.

Probleem presenteren.

Wijze van oplossen demonstreren.

TEST INSTRUKTIE. (*Raven's Progressive Matrices No. 5*).

Ieder van U krijgt straks voor deze kleinere problemen 5 minuten de tijd. Sommige problemen zijn tamelijk moeilijk en het is vrijwel onmogelijk om alles in die korte tijd af te krijgen, laat staan alles goed te hebben. Als U dus iets niet af heeft, is dat helemaal niet erg. Maar werkt U wel zo snel mogelijk door en vult U ook dan een antwoord in, wanneer U dat antwoord niet helemaal kunt beredeneren, maar toch het gevoel hebt, dat dit het juiste antwoord is. In het algemeen zal het nl. zo zijn dat iemand die de vaardigheid voor dit soort taken bezit, ook een juist vermoeden zal hebben.

Op het voorbeeld (probleem E1) vindt U in het zwart omlijnde vierkant acht figuren getekend. De negende figuur ontbreekt steeds. De acht figuren verschillen van elkaar volgens een bepaald patroon. Het is de bedoeling dat U het patroon in deze figuren probeert te ontdekken en op grond daarvan aangeeft wat de negende figuur moet zijn. Onder het vierkant staan een aantal figuren waaruit U Uw keuze moet maken.

Als U het voorbeeld bekijkt dan zult U heel gemakkelijk zien dat de ontbrekende figuur die met nummer 7 is, want zowel horizontaal als vertikaal is het laatste figuur steeds een combinatie van de eerste twee.

Op deze wijze moet U proberen de elf problemen op te lossen. Werkt U zo snel mogelijk door en probeert U zoveel mogelijk problemen op te lossen. U hebt namelijk maar vijf minuten tijd!

Wilt U niet schrijven in het boekje met de problemen?

U kunt Uw oplossingen noteren op bijgaand vel.

Het gaat ons in dit onderzoek om wat de invloed van het kommunikatiedium, - mondeling, per telefoon, of per briefjes - op het resultaat van de kommunikatie is.

U zult met z'n tweeën (drieën) een adviesbureau gaan vormen.

De situatie is deze: Een gemeente vraagt advies omtrent de plaats waar een ziekenhuis gebouwd moet worden. De gemeenteraad in kwestie heeft slechts twee mogelijkheden opengelaten:

I. In het park in het centrum van de stad.

II. Op een weiland in het Westen van de stad.

De gegevens waar U vanuit moet gaan, staan op dit vel (laten zien). Ieder van U krijgt straks zo'n lijst. Op deze lijst staan 25 gegevens. Deze gegevens hebben betrekking op a) de structurele en demografische aspecten van de gemeente en b) de eisen waaraan de bouw van het ziekenhuis moet voldoen. Ieder van U krijgt dezelfde gegevens, alleen de bekwaamste van U tweeën (drieën) ontvangt twee informatie-eenheden meer; dit, omdat hij wellicht in de zeer korte tijd, waarover U beschikt, meer dan 25 informatie-eenheden kan opnemen en verwerken.

Ieder van U krijgt zo dadelijk een eigen stafkamer, U gaat immers schriftelijk overleggen. Op Uw kamer vindt U dan een lijst met gegevens. U bekijkt deze gegevens en begint dan Uzelf een oordeel te vormen over de beste plaats voor het ziekenhuis. Daar gaat U vervolgens argumenten voor maken. U krijgt straks 15 minuten de tijd om U een oordeel te vormen en de argumenten daarvoor te maken. Na dit kwartier neemt U een voorlopige beslissing. Na Uw voorlopige beslissing genomen te hebben, begint het overleg met Uw partner(s). Het gaat hierbij dus om de goede oplossing, de beste plaats voor het ziekenhuis. Pas nadat het schriftelijk overleg volledig is afgelopen, neemt ieder van U een definitieve beslissing. Voor deze definitieve beslissing over de beste oplossing bent U persoonlijk verantwoordelijk.

Zojuist heb ik verteld dat U eerst argumenten gaat maken. De argumenten die U maakt zijn erg belangrijk, want hieruit maakt U straks de boodschappen, die U aan Uw partner(s) stuurt.

Tijdens het overleg maakt U alleen gebruik van de argumenten, die U vantevoren gemaakt hebt; U mag dus tijdens het overleg geen nieuwe argumenten meer opstellen.

Het is de bedoeling dat U de argumenten, die U maakt, op kaartjes schrijft. Deze kaartjes liggen op Uw bureau. Ook liggen daar de briefjes waarop U Uw boodschappen schrijft. Mijn assistent zal als postbode fungeren en de briefjes naar de geadresseerde brengen.

Voor de Konditie Koorientatie.

Op de briefjes vermeldt U de kleur die Uzelf als afzender heeft en de kleur van degene aan wie U het briefje stuurt.

U maakt van ieder briefje met behulp van doorslagpapier een afschrift. Dit afschrift verstuurt U naar de andere partner. Natuurlijk kunt U Uw boodschap ook aan beide overlegpartners tegelijk adresseren. (Op het bord wordt, terwijl het laatstgenoemde wordt verteld, het een en ander weergegeven).

Wellicht zijn U op dit moment nog een aantal zaken onduidelijk. Op Uw kamer vindt U echter de instructies waarop punt voor punt vermeld staat wat U mag en kunt doen. Leest U de instructies eerst rustig door; ik kom straks bij U langs om eventuele vragen te beantwoorden. Zullen we nu dan ieder naar onze kamer gaan?

GEGEVENS ZIEKENHUISPROBLEEM.

1. Het ziekenhuis moet binnen vier jaar gebouwd zijn.
2. Het stadspark (I) is 50 ha. groot.
3. Het weiland (van veld II) is betrekkelijk goedkoop omdat het veengrond is.
4. Het verkeer in de binnenstad is zeer intensief.
5. Het station ligt niet ver van het centrum aan de oostkant van de stad.

6. De oude stadskern werd indertijd op vaste grond gebouwd.
7. Het stadspark is eigendom van de gemeente.
8. Het ziekenhuis moet gemakkelijk toegankelijk zijn voor de stad en voor het platteland.
9. Het park (I) is het enige grote park in de stad.
10. De stad is een belangrijk knooppunt van een aantal verkeers-
aders.
11. Het ziekenhuis kan in de hoogte worden opgetrokken en vraagt
dan niet zoveel ruimte.
12. Het ziekenhuis vraagt om een rustige omgeving.
13. In het kader van de stadssanering worden de krottenwijken opge-
ruimd.
14. De toevoerwegen naar het park (I) zijn zeer smal.
15. Het ongevallencijfer in de binnenstad is betrekkelijk hoog.
16. Het station ligt tien minuten van het park (I).
17. Het verkrijgen van goedkope woongelegenheid in de binnenstad
is betrekkelijk eenvoudig.
18. In de omgeving van het park (I) is zeer weinig parkeerruimte.
19. De in de binnenstad staande universiteit maakt de behoefte aan
woonruimte daar vrij groot.
20. Binnen een jaar zal er een begin gemaakt worden met de sanering
van de binnenstad.
21. Aan het ziekenhuis wordt een polikliniek verbonden.
22. Het veld (II) is 50 ha. groot.
23. Het weiland buiten de stad wordt in het kader van de stadssane-
ring beter bereikbaar door het aanleggen van een rondweg.
24. Het park vervult een belangrijke rekreatiefunctie.
25. Het ziekenhuis is betrekkelijk klein.

SPECIFIEKE TAAKINSTRUCTIE I.

Hoe U argumenten maakt.

1. De gemeenteraad heeft 2 mogelijkheden voor de bouw van het ziekenhuis opengelaten:

- I. In het park in het centrum van de stad.
- II. Op een weiland in het Westen van de stad.

Op grond van de 25 gegevens - op de lijst vermeld - zult U een voorlopige oplossing kiezen. In het overleg moet U deze oplossing beargumenteren.

2. De bedoeling is dat U uit de gegevens argumenten maakt. De gegevens kunnen vóór Uw voorlopige oplossing of tegen de alternatieve oplossing pleiten. Haal Uw gegevens uitsluitend uit de lijst. Verzin dus zelf geen nieuwe gegevens.
3. Een argument bevat het volgende.
 - a) Eén of meer gegevens.
 - b) Het standpunt waar dat toe leidt.
 - c) Argumentatie, waarom deze gegevens volgens U tot dit standpunt leiden.
4. U mag zoveel argumenten maken als U wilt, U mag ook één bepaald gegeven in meerdere argumenten gebruiken.
5. Elk argument moet onder een apart nummer worden uitgeschreven.

SPECIFIEKE TAAKINSTRUCTIE II.

Hoe U het overleg voert.

1. De argumenten die U gemaakt heeft, vormen de boodschappen die U d.m.v. briefjes kunt versturen.
2. a) *Non-Koorientatie.*

U stuurt het briefje aan Uw partner.

Uw bedoeling maakt U duidelijk door de aanhef van het briefje.

B.v. "Van rood aan blauw".
2. b) *Voor de Konditie Koorientatie.*

Elk van de briefjes wordt in tweevoud - d.m.v. het doorslagpapier - gemaakt.

Uw bedoeling maakt U duidelijk door de aanhef van het briefje.

B.v. "Van rood aan blauw, afschrift voor groen".
3. De briefjes worden bij U weggehaald en door de boodschapper uitgewisseld.
4. U wacht met het verzenden van een volgend briefje tot het moment waarop U de eerste boodschap van Uw partner(s) ontvangen heeft.

U reageert op deze boodschap(pen) door als beste antwoord een van de boodschappen te kiezen, die U op een lijst heeft neergeschreven.

5. Daarna wacht U weer op de boodschap van Uw partner voordat U een nieuwe boodschap zendt.
6. Zo herhaalt zich de uitwisseling tot U klaar bent met ~~kom~~munieren.

DESKUNDIGHEIDSMANIPULATIE III.

Mededeling van de behaalde testcores.

Wij hebben zojuist uitgerekend hoe ieder van U de test gemaakt heeft. En omdat wij vermoeden dat U belangstelling heeft voor de uitslag, geef ik U hier het resultaat.

Non-Koorientatie.

Rood, dat bent U, behaalt een score van .58.

Wit heeft een score van .74 behaald.

Koorientatie.

De score van groen, dat bent U, is .58.

De score van rood is .56.

Wit heeft een score van .74 behaald.

U zult zich afvragen wat voor betekenis deze scores hebben. Wat dat betreft het volgende:

Vorig jaar is bij alle aankomende eerste jaarsstudenten in de alpha en gamma wetenschappen deze test afgenomen. U zult bij het college statistiek wel vernomen hebben, dat deze scores als geheel een normaal verdeling vertonen. De mediaan voor de scores op deze test bedroeg toen .54.

Non-Koorientatie.

Uw score zit dus aan de positieve kant vlak bij deze mediaan. Dus een prestatie die een normale student behaalt.

Koorientatie.

Uw score en die van rood zitten dus vlak boven de prestatie van de normale student. De prestatie van wit zit daar in de positieve richting 1 standaarddeviatiepunt vandaan.

TUSSENMETINGEN, voorafgaand aan het overleg.

Voorlopige beslissing.

Als ik op de gegevens afga dan vindt ik, als voorlopige beslissing, dat het ziekenhuis het best kan worden gebouwd:

- I. In het park in het centrum van de stad.
- II. Op het weiland in het Westen van de stad.

(omcirkel het cijfer van Uw keuze).

Als U Uw voorlopige keuze probeert te specificeren hoe sterk bent U voor de éne of de andere plaats?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
—
weiland park

Hier volgen de vragen zoals deze aan de proefpersoon in de konditie koorientatie werden gesteld. In de konditie non-koorientatie moest voor bepaalde vragen het antwoord vanzelfsprekend alleen maar met betrekking tot één in plaats van twee partners worden beantwoord.

Voor elk van deze vragen was een bladzijde in een vragenboekje gereserveerd.

Bij vragen gemerkt met een ★ moest de proefpersoon een antwoord geven van zijn perceptie van beide partners ten aanzien van een bepaald aspect.

1. Als ik op mijn gegevens en argumenten en die van de anderen afga, dan vind ik, dat het ziekenhuis het best kan worden gebouwd:

I. in het park in het centrum van de stad

II. op het weiland in het Westen van de stad

(omcirkel het cijfer voor Uw keuze)

TOELICHTING BIJ DE VRAGEN.

VOORBEELD (deze vraag hoeft U natuurlijk niet te beantwoorden).

Stel dat de vraag is:

"Wat vindt U van de Nederlandse televisieprogramma's"

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'.....'

heel leuk

heel vervelend

U kunt nu Uw antwoord aangeven door op deze lijn een streepje / te zetten. Hoe meer U het streepje naar links zet, hoe leuker U de t.v. programma's vindt. U mag de hele lijn gebruiken. Waar U het streepje zet, geeft natuurlijk wel precies Uw antwoord aan.

N.B. Wilt U alle vragen beantwoorden?

Wilt U bij het invullen niet terugzien naar vorige bladzijden.

2. Als U Uw keuze nader specificeert, kunt U dan aangeven hoe sterk U voor de éne of de andere plaats bent?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'.....'

weiland

park

3. Hoe sterk voelde U zich betrokken bij het werk dat U hier hebt verricht?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
heel sterk vrij zwak

4. Hoeveel zelfvertrouwen had U tijdens dit onderzoek?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
veel weinig

5. Duurde het overleg naar Uw gevoel te kort of te lang?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
te kort te lang

6. Hoe sterk hebt U de argumenten van de anderen gevonden?

a. de argumenten van* waren:
'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
sterk zwak

b. de argumenten van* waren:
'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
sterk zwak

7. Hoe sterk hebt U Uw eigen argumenten gevonden?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
sterk zwak

8. Had U het gevoel dat de argumenten van de anderen sterker of zwakker waren dan die van U?

a. de argumenten van * waren:
'.....'.....'.....'.....'.....'
sterker zwakker

b. de argumenten van * waren:
'.....'.....'.....'.....'.....'
sterker zwakker

9. In welke mate bent U het met de anderen eens?

a. met * :
'.....'.....'.....'.....'.....'
eens oneens

b. met * :
'.....'.....'.....'.....'.....'
eens oneens

10. a. In welke mate denkt U dat * het met U eens is?
'.....'.....'.....'.....'.....'
eens oneens

b. In welke mate denkt U dat * het met U eens is?
'.....'.....'.....'.....'.....'
eens oneens

11. Had U graag vantevoren meer of minder informatie willen ontvangen?

'.....'.....'.....'.....'.....'
meer minder

12. In welke mate heeft U alle argumenten die U gemaakt had ook kunnen gebruiken in het overleg?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
allemaal lang niet allemaal

13. a. Heeft U het gevoel dat * alle argumenten, die hij gemaakt had, heeft kunnen gebruiken?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
allemaal lang niet allemaal

- b. Heeft U het gevoel dat * alle argumenten, die hij gemaakt had, heeft kunnen gebruiken?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
allemaal lang niet allemaal

14. In welke mate bent U er naar Uw gevoel in geslaagd om Uw argumenten voor de anderen logisch samenhangend te presenteren?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
in zeer sterke mate helemaal niet

15. a. In welke mate is * erin geslaagd om zijn argumenten logisch samenhangend te presenteren?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
in zeer sterke mate helemaal niet

- b. In welke mate is * erin geslaagd om zijn argumenten logisch samenhangend te presenteren?

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'
in zeer sterke mate helemaal niet

Met * :

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
zou waar-					zou waar-
schijnlijk					schijnlijk
goed met					slecht met
hem kunnen					hem kunnen
opschieten					opschieten

Tijdens de overlegfase ging het mij in de eerste plaats om het vinden van de beste, logisch het meest verantwoorde beslissing.

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
juist					onjuist

Tijdens de overlegfase stond ik onwillekeurig met mijn partner in een zekere wedijver.

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
juist					onjuist

Tijdens de overlegfase was ikzelf in mijn argumentatie:

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
systematisch					niet systematisch

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
helder					niet helder

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
gebruikte vooral					gebruikte geen
sociale doel-					sociale doel-
stellingen					stellingen

16. Had U het gevoel dat de anderen deskundiger of minder deskundig waren dan Uzelf?

* was:

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
veel deskundiger					veel minder deskundig

* was:

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
veel deskundiger					veel minder deskundig

17. Wij zouden U de volgende, geheel theoretische vraag, willen stellen:

Veronderstelt U eens dat U met één van Uw partners gedurende lange tijd, laten we zeggen een half jaar achtereen, intensief zou moeten samenwerken. Denkt U dat U dan goed, redelijk of slecht met hem zou kunnen opschieten?

Wij weten dat U slechts een indruk van Uw partners hebt op grond van het even zien, maar vaak is het mogelijk uit die indruk een bepaalde verwachting af te leiden m.b.t. de vraag of men op de lange duur goed, redelijk of slecht met de man zou kunnen opschieten. Vaak blijkt trouwens dat die eerste indrukken helemaal niet slecht zijn.

Wilt U Uw indruk op onderstaande schalen weergeven d.m.v. een streepje?

Met * :

'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'	'.....'
zou waar- schijnlijk goed met hem kunnen opschieten					zou waar- schijnlijk slecht met hem kunnen opschieten

'.....'.....'.....'.....'.....'	
gebruikte vooral	gebruikte geen
ekonomische doel-	ekonomische
stellingen	doelstellingen

Tijdens de overlegfase was * in zijn argumentatie:

'.....'.....'.....'.....'.....'	
systematisch	niet syste-
	matisch

'.....'.....'.....'.....'.....'	
helder	niet helder

'.....'.....'.....'.....'.....'	
gebruikte vooral	gebruikte geen
sociale doel-	sociale doel-
stellingen	stellingen

'.....'.....'.....'.....'.....'	
gebruikte vooral	gebruikte geen
ekonomische doel-	ekonomische
stellingen	doelstellingen

Tijdens de overlegfase was * in zijn argumentatie:

'.....'.....'.....'.....'.....'	
systematisch	niet syste-
	matisch

'.....'.....'.....'.....'.....'	
helder	niet helder

'.....'.....'.....'.....'.....'	
gebruikte vooral	gebruikte geen
sociale doel-	sociale doel-
stellingen	stellingen

'.....'.....'.....'.....'.....'.....'

gebruikte vooral
economische doel-
stellingen

gebruikte geen
economische
doelstellingen

BIJLAGEN BIJ EXPERIMENT II

I Instructie; lijst met informatie
voor A, B en C; manipulaties

II Vragenlijst

I. INSTRUKTIE + LIJST MET INFORMATIE VOOR A, B en C
+ MANIPULATIES.

Dit is een onderzoek naar het beoordelen van situaties. Wij willen onderzoeken of mensen die een bepaalde situatie meemaken, deze situatie op dezelfde manier zien als mensen die de situatie niet echt beleven, maar er alleen over verteld worden. Het komt hierop neer: we zullen stap voor stap een bepaalde situatie beschrijven net zo als anderen hem ervaren hebben. Probeer je zo goed mogelijk voor te stellen hoe jij zou reageren als je de situatie werkelijk zou meemaken. Nadat je de beschrijving gelezen hebt zullen we je vragen een vragenlijst te beantwoorden zodat we kunnen nagaan hoe jij de situatie beoordeelt.

De situatie waarover we je zullen vertellen is de situatie van een sociaal-psychologisch onderzoek. De sociale psychologie onderzoekt het gedrag van mensen onder elkaar, in groepen, het sociale gedrag dus. De mensen die aan zo'n onderzoek meedoen, noemen we *proefpersonen*. In het volgende gedeelte zullen we zo'n onderzoek precies beschrijven, wat er gebeurt en hoe het gebeurt. Aan het onderzoek wordt meegewerkt door groepjes van 3 personen, A, B en C, net als jullie leerlingen van middelbare scholen. De onderzoeker vertelt de proefpersonen dat het onderzoek tot doel heeft te ontdekken welke verschillen er bestaan tussen een aantal vormen van *kommunikatie* tussen mensen (bijvoorbeeld direkte discussie, kontakt per brief of per telefoon) als er een probleem opgelost moet worden. De voornaamste vraag is: hoe beleven de proefpersonen deze verschillende vormen van *kommunikatie*, hoe reageren ze op elkaar. Voor de proefpersonen waar het in deze beschrijving om gaat, zal de *kommunikatie* schriftelijk zijn. Het probleem dat de groepjes proefpersonen moeten oplossen, is een planologisch probleem; het gaat n.l. over de beste plaats voor een ziekenhuis.

Manipulatie deskundigheid groot - deskundigheid matig, zie bladzijde 250 van deze bijlage.

Deze uitleg luidt als volgt:

Jullie zullen met zijn tweeën een adviesbureau gaan vormen. De situatie is deze: een gemeente vraagt jullie advies omtrent de plaats waar een gemeenteziekenhuis gebouwd moet worden. De gemeenteraad heeft 3 mogelijkheden opengelaten:

- 1) het park bij het centrum van de stad;
- 2) een weiland ten oosten van het centrum aan de rand van de stad;
- 3) een terrein ten westen van het centrum halverwege het park en de stadsrand.

Om dit probleem op te kunnen lossen krijgen jullie straks de beschikking over een aantal gegevens. Iedereen krijgt straks eenzelfde vel met gegevens. De bedoeling is dat je straks begint met je op grond van de gegevens een *voorlopig* oordeel te vormen over de beste plaats voor het ziekenhuis en dat je daar *argumenten* voor maakt. Daarna ga je met je partner overleggen over de beste plaats voor het ziekenhuis. Na afloop van het overleg neemt iedereen dan een definitieve beslissing; voor deze beslissing blijft ieder individueel verantwoordelijk, een unanieme beslissing is niet vereist. Om rustig te kunnen werken krijgt ieder een eigen kamer. Je hebt straks 20 minuten de tijd om je een oordeel te vormen en argumenten te maken. Daarna ga je overleggen over de voor het ziekenhuis beste plaats. De argumenten die je maakt zijn erg belangrijk, want het zijn de boodschappen die je aan je partner kunt versturen. Je mag tijdens het overleg alleen maar die argumenten gebruiken, die je van tevoren gemaakt hebt; je mag dus geen nieuwe meer maken.

Dus:

- er zijn 3 mogelijke oplossingen;
- ieder krijgt dezelfde gegevens om het probleem op te kunnen lossen;
- ieder maakt individueel een voorlopige keuze en krijgt 20 minuten

- de tijd om daar argumenten voor te maken;
- daarna zullen zij schriftelijk overleggen; d.w.z. hun argumenten uitwisselen;
- na afloop van het overleg neemt ieder een definitieve beslissing.

N.B. We vragen je om te voorspellen hoe één van de proefpersonen, n.l. A, zal handelen. Stel je dus voor dat jij A bent!

De proefpersonen gaan nu ieder naar een eigen kamer. Inmiddels is de test nagekeken en voordat men aan het probleem gaat werken vertellen we de proefpersonen eerst de skores van iedereen op de test. In het groepje waar A in zit blijkt men verschillende resultaten behaald te hebben. A zelf heeft een skore van 58, B heeft 74⁺). We vertellen hen ook wat deze skores waard zijn: de gemiddelde skore bij middelbare scholieren van de hoogste klassen is 53, de hoogst mogelijke skore is 100, de hoogste skore ooit door een middelbare scholier behaald is 88.

Vervolgens krijgt A, net als de andere proefpersoon, de lijst met gegevens, zijn 20 minuten om argumenten te maken gaan op dit moment in.

Gegevens:

We zouden ook jou willen vragen om de lijst met gegevens rustig door te lezen. Als je dat gedaan hebt, zou je dan, voordat je verder gaat, hieronder willen aangeven wat jij zou kiezen?

Voor welk alternatief zou jij gekozen hebben? (omcirkel het cijfer voor je antwoord):

- 1) in het park bij het centrum van de stad;
- 2) een weiland ten oosten van het centrum aan de rand van de stad;
- 3) een terrein ten westen van het centrum halverwege het park en de stadsrand.

+) B komt niet in dit verhaal voor in de konditie geen koöriëntatie.

A leest de lijst met informatie door en vindt alternatief 3 het meest aantrekkelijke. Hij is dus van mening dat het ziekenhuis op het terrein ten westen van het centrum, halverwege de stadsrand en het park gebouwd moet worden. A maakt hiervoor binnen 20 minuten de volgende 4 argumenten:

- 1) De ligging van terrein 3, halverwege park en stadsrand zorgt voor:
 - 1) gemakkelijke bereikbaarheid vanuit de stad;
 - 2) gemakkelijke bereikbaarheid van buiten de stad;
 - 3) fraai uitzicht voor patiënten;
 - 4) gemakkelijke bereikbaarheid van de stad voor personeel (avondje uit; winkelen).
- 2) Omdat er zoveel ongelukken in de binnenstad gebeuren (24) is het het beste dat de ziekenwagens niet al te lang en ver moeten rijden. Terrein 3 ligt dan het gunstigst omdat het aan de rand van het centrum ligt, terwijl het ook voor ziekenwagens van buiten de stad redelijk goed bereikbaar is.
- 3) Daar terrein 1 het enige park is, verdient een ander terrein de voorkeur. Terrein 2 zal echter hogere investeringskosten met zich meebrengen (veengrond) dan terrein 3, zodat terrein 3 de voorkeur geniet.
- 4) Door de situatie in de binnenstad (9), nauwe éénrichtingstraten, is ziekenhuis op terrein 1 moeilijker bereikbaar dan ziekenhuis op terrein 3. In tegenstelling tot terrein 1 is er op 3 voldoende parkeergelegenheid.

Lijst met informatie voor A, B en (C).

Gegevens ziekenhuisprobleem.

- 1) Het inwonersaantal is 60.000; de te verwachten groei voor de komende 10 jaar is 25%.

- 2) Het ziekenhuis zal een gemeenteziekenhuis worden, en moet binnen 4 jaar gereed zijn.
- 3) De minimale grootte vereist voor een ziekenhuis is 150 bedden, terwijl als maximale grootte 300-450 bedden aangehouden dient te worden.
- 4) Terrein 1 is 50 ha. groot en heeft een vaste ondergrond.
- 5) Op terrein 2 en 3 mag een gebouw volgens de bepalingen van de gemeentelijke verfraaiingskommissie maximaal 4 verdiepingen hoog zijn.
- 6) De stad is een knooppunt van een groot aantal verkeersaders en heeft een belangrijke verzorgende functie voor het omringende platteland.
- 7) Als criterium voor het bepalen van het aantal bedden geldt 6 per 1.000 inwoners.
- 8) Terrein 2 is op dit moment 25 ha., maar kan gemakkelijk uitgebreid worden; het is goedkope veengrond, waar op het ogenblik koeien grazen.
- 9) Een gedeelte van het centrum van de stad is een oude stadskern met vele smalle eenrichtingstraten.
- 10) Bezoek vormt een gunstige faktor voor het genezingsproces.
- 11) Terrein 1 is gemeentelijk bezit; vervult als enig park een belangrijke rekreatieve functie.
- 12) In het kader van een nieuw wegenplan wordt er om de stad heen een ringweg aangelegd; in het centrum zal de krottenwijk die aan het park grenst, gesaneerd worden.
- 13) Het station ligt ten zuiden van het centrum; het is een belangrijke overstapplaats voor alle bussen van en naar de buitenwijken.
- 14) Het aantal personeelsleden is afhankelijk van het aantal bedden en wel in de verhouding 2:3.
- 15) Terrein 2 ligt in de direkte omgeving van de nieuw aan te leggen ringweg.
- 16) Terrein 3 is een braakliggend stuk grond van 2.500 are in de nabijheid van een rustige woonwijk die ongeveer 10 jaar oud is, gelegen in een oud poldergebied.
- 17) Wanneer het ziekenhuis op terrein 1 gebouwd wordt, mag het vol-

gens de verfraaiingskommissie 7 verdiepingen hoog zijn.

- 18) Vanaf het station is terrein 2 per bus bereikbaar; duur 35-45 minuten.
- 19) Aan oppervlakte is per bed 50 m² vereist.
- 20) In de direkte omgeving van terrein 3 is een kazerne.
- 21) Binnen 1 jaar zal met de sanering van de binnenstad begonnen worden en deze zal ongeveer 1-1½ jaar in beslag nemen.
- 22) Terrein 2 is alleen bereikbaar via een spoorweg overgang.
- 23) De investeringskosten zijn voor terrein 1 f 1.950,--, terrein 2 f 2.100,-- en terrein 3 f 2.000,-- per m².
- 24) Er is veel verkeer in de binnenstad en het ongevallencijfer is betrekkelijk hoog.
- 25) Vanaf het station is terrein 3 bereikbaar per bus; duur + 15 minuten.
- 26) Operatie-zalen moeten op het noorden liggen, terwijl de ziekenkamers op het zuiden dienen te liggen.
- 27) De gemiddelde verblijfsduur in een ziekenhuis is 19 dagen.
- 28) Aan het ziekenhuis dient een polikliniek verbonden te worden.
- 29) In het centrum en omgeving is een gebrek aan parkeergelegenheid.

Eenkorte samenvatting van de situatie voor A.

- 1) Het onderzoek gaat over de effecten van verschillende vormen van communicatie (diskussie per telefoon, per brief) en de beleving daarvan.
- 2) Het groepje van A moet *schriftelijk* overleggen over de beste plaats voor een ziekenhuis uit 3 mogelijkheden; deze mogelijkheden zijn:
 - 1) in het park bij het centrum van de stad;
 - 2) een weiland ten oosten van het centrum aan de rand van de stad;
 - 3) een terrein ten westen van het centrum halverwege het park en de stadstrand.
- 3) De proefpersonen hebben een test gemaakt om na te gaan of misschien één van hen deskundiger zou kunnen zijn m.b.t. het planologisch probleem.
- 4) Dit blijkt in het groepje van A het geval te zijn: B heeft een

skore gehaald van 74 en A van 58. De skore van A is ongeveer een gemiddelde skore. B heeft duidelijk hoger geskoord.

- 5) A heeft op grond van de informatie voorlopig voor alternatief 3 gekozen (terrein halverwege het park en de stadsrand). Hij heeft binnen 20 minuten 4 argumenten gemaakt.
- 6) De eerste fase van een voorlopige persoonlijke keuze heeft hij nu dus achter de rug. In de tweede fase zullen de argumenten uitgewisseld worden (het overleg).
- 7) Daarna zal A, als alle argumenten hem bekend zijn, een definitieve beslissing nemen.

Manipulatie deskundigheid groot - deskundigheid matig.

In de konditie deskundigheid matig ontbreken de volgende 11 regels:

Nadat de proefpersonen uitgelegd is waar het om gaat, krijgen ze een psychologische test. De test meet 2 dingen: hoe goed is iemand bij het oplossen van een planologisch probleem en hoe snel kan iemand een bepaalde hoeveelheid informatie verwerken; beide aspecten zijn bij het probleem, dat in dit onderzoek opgelost moet worden, van belang. Het is voor ons belangrijk om te weten of er verschillen in deskundigheid zijn in de groepjes, omdat dat invloed zou kunnen hebben op het verloop van de kommunikatie en de beleving ervan. Nadat de proefpersonen deze test individueel gemaakt hebben, wordt hun, terwijl een assistent de testformulieren nakijkt, het probleem verder uitgelegd.

MANIPULATIE KONDITIF GEEN KOORIENTATIE - WEINIG PARTICIPATIE.

Korrespondentie tussen A en B.

A = weinig deskundig; B = meer deskundig.

Eerste ronde.

- A. De ligging van terrein 3, halverwege het park en stadsrand zorgt voor:
 - 1) gemakkelijke bereikbaarheid vanuit de stad;
 - 2) gemakkelijke bereikbaarheid van buiten de stad;
 - 3) fraai uitzicht voor patiënten;

- 4) gemakkelijke bereikbaarheid van de stad voor personeel (avondje uit, winkelen).

B. Iets over de gewenste grootte van het ziekenhuis en de daaraan verbonden bouwkosten. Over 10 jaar heeft de stad 75.000 inwoners (gegeven 1). Dat betekent, dat er een ziekenhuis gebouwd moet worden van 450 bedden (kriterium is 6 per 1.000; gegeven 7). Volgens gegeven 3 is dit de maximale grootte voor een goed funktionerend ziekenhuis. Per bed is 50 m² nodig (gegeven 19). Hieruit volgt: benodigd oppervlak 22.500 m² (= ruim 2 ha.) bij gelijkvloerse bouw. Investeringskosten voor het ziekenhuis (gegeven 24):

- op terrein 1 f 43.875.000;
- op terrein 2 f 45.000.000;
- op terrein 3 f 47.250.000.

Hieruit blijkt dat bouwen op terrein 1 verreweg het goedkoopst is.

Tweede ronde.

A. Omdat er zoveel ongelukken in de binnenstad gebeuren (gegeven 24) is het het beste dat de ziekenwagens niet al te lang en ver moeten rijden. Terrein 3 ligt dan het gunstigst omdat het aan de rand van het centrum ligt, terwijl het ook voor ziekenwagens van buiten de stad redelijk goed bereikbaar is.

B. Bij het ziekenhuis hoort een polikliniek voor lopende patiënten en eerste hulpgevallen. Ziekenhuis en polikliniek (met EHBO) moeten daarom goed bereikbaar zijn en dus centraal liggen, o.a. omdat de meeste ongevallen in het centrum van de stad gebeuren en omdat dan de reistijd het kortst is. Nadeel van het park in dit opzicht: de smalle straten in het centrum. Dit wordt ondervangen door het nieuwe wegenplan (gegeven 12).

Derde ronde.

A) Door de situatie in de binnenstad (gegeven 9), nauwe eenrichtingstraten, is ziekenhuis op terrein 1 moeilijker bereikbaar dan ziekenhuis

op terrein 3. In tegenstelling tot terrein 1 is er op 3 voldoende parkeergelegenheid.

- B. Op dit ogenblik in centrum veel verkeer; stad knooppunt van verkeersaders. (gegevens 6/25) Bovendien tekort parkeerruimte (gegeven 30). Wordt in de toekomst veel beter door sanering van de binnenstad en nieuw wegenplan. Door ringweg verdwijnt doorgaand verkeer uit de stad. Centrum wordt vanuit buitenwijken beter bereikbaar. Door opruiming krottenwijk komt er parkeerplaats in de buurt van 1.

Vierde ronde.

- A. Daar terrein 1 het enige park is (gegeven 11) verdient een ander terrein de voorkeur. Terrein 2 zal echter hogere investeringskosten met zich meebrengen (veengrond), -dan terrein 3, zodat terrein 3 de voorkeur geniet.
- B. Rust is een belangrijke faktor in het genezingsproces. Terrein 1 is een park, dus het is betrekkelijk rustig. De ziekenkamers kunnen op het park gericht worden, terwijl dienstafdelingen aan de stadsrand (gegeven 27) kunnen liggen. Door het nieuwe wegenplan en de rondweg zal er minder verkeer in de binnenstad komen (doorgaand verkeer verdwijnt: rondweg). Terrein 2 en 3 zijn veel minder rustig omdat 2 bij de rondweg ligt en 3 bij een kazerne met misschien een schietterrein, maar in ieder geval militair verkeer.

MANIPULATIE KONDITIE GEEN KOORIENTATIE - VEEL PARTICIPATIE.

Korrespondentie tussen A en B.

A = weinig deskundig; B = meer deskundig.

Deze konditie bevat, behalve de laatstgenoemde 4 rondes ook nog de volgende 4 rondes. Hierbij zij opgemerkt dat A zijn argumenten van de eerste vier rondes herhaalt.

Vijfde ronde.

- A. Daar terrein 1 het enige park is (gegeven 11) verdient een ander

terrein de voorkeur. Terrein 2 zal echter hogere investeringskosten met zich meebrengen (veengrond), dan terrein 3, zodat terrein 3 de voorkeur verdient.

- B. Gegeven 3 voert aan dat 450 bedden maximaal is. Dit omdat bij verdere groei management (bedrijfsvoering) te gekompliceerd wordt. Ook sfeer zou te onpersoonlijk worden; hoe meer personeel, hoe minder persoonlijke kontakten. Als in 1 een ziekenhuis van 450 bedden gebouwd wordt, is verdere uitbreiding dus niet meer mogelijk, zodat het park niet verder aangetast zal worden.

Zesde ronde.

- A. Door de situatie in de binnenstad (gegeven 9), nauwe eenrichtingstraten, is ziekenhuis op terrein 1 moeilijker bereikbaar dan ziekenhuis op terrein 3. In tegenstelling tot terrein 1 is er op 3 voldoende parkeergelegenheid.
- B. In principe zijn alle drie terreinen groot genoeg. Het enige verschil is, dat terrein 1 een rekreatieve functie vervult, terwijl 2 en 3 braakliggend terrein is. Wordt het ziekenhuis op terrein 1 gebouwd, dan hebben we maar 1/3 ha. nodig (want het mag 7 verdiepingen hoog worden, gegeven 17), zodat de rekreatieve functie van 1 niet wordt aangetast (terrein 1 is 50 ha.). Een voordeel van terrein 1 (park) is, dat de rekreatieve functie ervan ook benut kan worden door lopende patiënten, bezoekers en personeel van het ziekenhuis.

Zevende ronde.

- A. De ligging van terrein 3, halverwege park en stadsrand zorgt voor:
- 1) gemakkelijke bereikbaarheid vanuit de stad;
 - 2) gemakkelijke bereikbaarheid van buiten de stad;
 - 3) fraai uitzicht voor patiënten;
 - 4) gemakkelijke bereikbaarheid van de stad voor personeel (avondje uit, winkelen).

- B. De bodem van terrein 1 is vaste grond (gegeven 4). Het bouwrijp maken vereist dus geen uitgebreide grondbewerking. Dit is bij 2 en 3 wel het geval. 2 is veengrond (gegeven 8), 3 is oud poldergebied. Dit betekent dat er bij 2 en 3 geheid zal moeten worden, hetgeen grote kosten met zich meebrengt.

Achtste ronde.

- A. Omdat er zoveel ongelukken in de binnenstad gebeuren (gegeven 24), is het het beste dat de ziekenwagens niet al te lang en ver moeten rijden. Terrein 3 ligt dan het gunstigst omdat het aan de rand van het centrum ligt, terwijl het ook voor ziekenwagens van buiten de stad redelijk goed bereikbaar is.
- B. Bezoek is van groot belang voor het herstel van patiënten. Wanneer het ziekenhuis bij 1 komt, is het voor het bezoek makkelijk bereikbaar. Maar ook met openbaar vervoer. Voor bezoekers met eigen vervoer ook, want er kan in de buurt van 1 (sanering) voldoende parkeerplaats aangelegd worden. Bovendien worden door het nieuwe wegenplan de toevoerwegen vanuit de buitenwijken en omliggende dorpen naar het ziekenhuis veel beter.

MANIPULATIE KONDITIE KOORIENTATIE PUUR - WEINIG PARTICIPATIE.

Korrespondentie tussen A, B en C

A = weinig deskundig; B = weinig deskundig;

C = meer deskundig.

Eerste ronde.

- A. De ligging van het terrein 3, halverwege park en stadsrand zorgt voor:
- 1) gemakkelijke bereikbaarheid vanuit de stad;
 - 2) gemakkelijke bereikbaarheid van buiten de stad;
 - 3) fraai uitzicht voor patiënten;
 - 4) gemakkelijke bereikbaarheid van de stad voor personeel (avondje uit, winkelen).

B. Ik ben voor terrein 2, omdat het groot genoeg is (25 ha.) en makkelijk bereikbaar is door de aanleg van de nieuwe ringweg, voor auto's (waarmee het meeste bezoek komt) en met het openbaar vervoer (35-45 minuten vind ik geen bezwaar). De ringweg zal zowel door de stadsbewoners als door de mensen van buiten de stad gebruikt worden.

C. Iets over de gewenste grootte van het ziekenhuis en de daaraan verbonden bouwkosten. Over 10 jaar heeft de stad 75.000 inwoners (gegeven 1). Dat betekent dat er een ziekenhuis gebouwd moet worden van 450 bedden (kriterium is 6 per 1.000, gegeven 7). Volgens gegeven 3 is dit de maximale grootte voor een goed funktionerend ziekenhuis. Per bed is 50 m² nodig (gegeven 19). Hieruit volgt: benodigd oppervlak 22.500 m² (= ruim 2 ha.) bij gelijkvloerse bouw. Investeringskosten voor het ziekenhuis (gegeven 24):

- op terrein 1 f 43.875.000
- op terrein 2 f 45.000.000
- op terrein 3 f 47.250.000

Hieruit blijkt dat bouwen op 1 verreweg het goedkoopst is.

Tweede ronde.

A. Omdat er zoveel ongelukken in de binnenstad gebeuren (24) is het het beste dat de ziekenwagens niet al te lang en ver moeten rijden. Terrein 3 ligt dan het gunstigst omdat het aan de rand van het centrum ligt, terwijl het ook voor ziekenwagens van buiten de stad redelijk goed bereikbaar is.

B. Alle 3 terreinen zijn groot genoeg, alleen ligt terrein 2 veel beter. Net aan de rand van de stad, rustig en minder last van vervuilde lucht. Een verschil met de andere terreinen is dat het gekocht zal moeten worden (gegeven 11), maar dat maakt op de prijs niet zoveel uit. Bovendien hoeven ze geen 25 ha. te kopen, een stuk is voldoende. Het is veengrond, dus niet duur (gegeven 8).

C. Bij het ziekenhuis hoort een polikliniek voor lopende patiënten en eerste hulpgevallen. Ziekenhuis en polikliniek (met EHBO) moeten

daarom goed bereikbaar zijn, dus centraal liggen, o.a. omdat de meeste ongevallen in het centrum van de stad gebeuren, en omdat dan de reistijd het kortst is. Nadeel van het park in dit opzicht: de smalle straten in het centrum. Dit wordt ondervangen door het nieuwe wegenplan (gegeven 12).

Derde ronde.

- A. Door de situatie in de binnenstad (gegeven 9), nauwe éénrichtingstraten, is ziekenhuis op terrein 1 moeilijker bereikbaar dan ziekenhuis op terrein 3. In tegenstelling tot terrein 1 is er op 3 voldoende parkeergelegenheid.
- B. Tussen terrein 2 en 3 zijn weinig verschillen. Op alle twee zal gehheid moeten worden. De terreinen zijn even groot, terrein 3 ligt wat dichtter bij het station, maar voor auto (het meeste bezoek) is terrein 2 gunstiger door de ringweg.
- C. Op dit ogenblik in centrum veel verkeer; stad knooppunt van verkeersaders (gegeven 6, 25). Bovendien tekort parkeerruimte (gegeven 30). Wordt in toekomst veel beter door sanering en nieuw wegenplan. Door ringweg verdwijnt doorgaand verkeer uit stad. Centrum wordt vanuit buitenwijken beter bereikbaar. Door opruiming krottenwijk komt er parkeerplaats in de buurt van terrein 1.

Vierde ronde.

- A. Daar terrein 1 het enige park is (gegeven 11) verdient een ander terrein de voorkeur. Terrein 2 zal echter hogere investeringskosten met zich meebrengen (veengrond) dan terrein 3, zodat terrein 3 de voorkeur geniet.
- B. Ik zou het jammer vinden als het park vernield zou worden door een blok beton. Ook al wordt het gebouw 7 verdiepingen hoog en hoeft er daarom niet zo veel gekapt te worden, toch gaat het park kapot door dat gebouw. Daarom ben ik voor terrein 2.

- C. Rust is een belangrijke faktor in het genezingsproces. Terrein 1 is een park, dus het is betrekkelijk rustig. De ziekenkamers kunnen op het park gericht worden, terwijl dienstafdelingen aan de stadskant (gegeven 27) kunnen liggen. Door het nieuwe wegenplan en de rondweg zal er minder verkeer in de binnenstad komen (doorgaand verkeer verdwijnt: rondweg). Terrein 2 en 3 zijn veel minder rustig omdat 2 bij de rondweg ligt en 3 bij een kazerne, met misschien een schietterrein, maar in ieder geval militair verkeer.

MANIPULATIE KONDITIE KOORIENTATIE PUUR - VEEL PARTICIPATIE.

Korrespondentie tussen A, B en C.

A = weinig deskundig; B = weinig deskundig;

C = meer deskundig.

Deze konditie bevat, behalve de hiervoor genoemde vier rondes, ook nog de volgende vier rondes. Hierbij zij opgemerkt, dat A en B hun argumenten van de eerste vier rondes herhalen.

Vijfde ronde.

- A. Daar terrein 1 het enige park is (gegeven 11) verdient een ander terrein de voorkeur. Terrein 2 zal echter hogere investeringskosten met zich meebrengen (veengrond) dan terrein 3, zodat terrein 3 de voorkeur geniet.
- B. Alle terreinen zijn groot genoeg, alleen ligt terrein 2 veel beter. Net aan de rand van de stad, rustig en minder last van vervuilde lucht. Een verschil met de andere terreinen is dat het gekocht zal moeten worden (gegeven 11), maar dat maakt op de prijs niet zoveel uit. Bovendien hoeven ze geen 25 ha. te kopen, een stuk is voldoende. Het is veengrond, dus niet duur (gegeven 8).
- C. Gegeven 2 voert aan dat 450 bedden maximaal is. Dit omdat bij verdere groei management (bedrijfsvoering) te gekompliceerd wordt. Ook sfeer zou te onpersoonlijk worden; hoe meer personeel, hoe minder persoon-

lijke kontakten. Als in 1 een ziekenhuis van 450 bedden gebouwd wordt, is verder uitbreiding dus niet meer mogelijk, zodat het park niet verder aangetast zal worden.

Zesde ronde.

- A. Door de situatie in de binnenstad (gegeven 9), nauwe éénrichtingstraten, is ziekenhuis op terrein 1 moeilijker bereikbaar dan ziekenhuis op terrein 3. In tegenstelling tot terrein 1 is er op 3 voldoende parkeergelegenheid.
- B. Ik zou het jammer vinden als het park vernield zou worden door een blok beton. Ook al wordt het gebouw 7 verdiepingen hoog en hoeft er daarom niet zo veel gekapt te worden, toch gaat het park kapot door dat gebouw. Daarom ben ik voor terrein 2.
- C. In principe zijn alledrie terreinen groot genoeg. Het enige verschil is, dat 1 een rekreatieve functie vervult, terwijl 2 een weiland en 3 een braakliggend terrein is. Wordt het ziekenhuis bij 1 gebouwd, dan hebben we maar 1/3 ha. nodig (want het mag 7 verdiepingen worden, gegeven 17), zodat de rekreatieve functie van 1 niet wordt aangetast. (Terrein 1 is 50 ha.) Een voordeel van terrein 1 (park) is, dat de rekreatieve functie ervan ook benut kan worden door lopende patiënten, bezoekers en personeel van het ziekenhuis.

Zevende ronde.

- A. De ligging van het terrein 3, halverwege park en stadsrand zorgt voor:
 - 1) gemakkelijke bereikbaarheid vanuit de stad;
 - 2) gemakkelijke bereikbaarheid van buiten de stad;
 - 3) fraai uitzicht voor patiënten;
 - 4) gemakkelijke bereikbaarheid van de stad voor personeel (avondje uit, winkelen).
- B. Ik ben voor terrein 2, omdat het groot genoeg is (25 ha.) en makkelijk bereikbaar is door de aanleg van de nieuwe ringweg, voor auto's

(waarmee het meeste bezoek komt) en met het openbaar vervoer (33-45 minuten vind ik geen bezwaar). De ringweg zal zowel door de stadsbewoners als door de mensen van buiten de stad gebruikt worden.

- C. De bodem van terrein 1 is vaste grond (gegeven 4). Het bouwrijp maken vereist dus geen uitgebreide grondbewerking. Dit is bij 2 en 3 wel het geval. 2 Is veengrond (gegeven 8), 3 is oud poldergebied. Dit betekent dat er bij 2 en 3 geheid zal moeten worden, hetgeen grote kosten met zich meebrengt.

Achtste ronde.

- A. Omdat er zoveel ongelukken in de binnenstad gebeuren (gegeven 24) is het het beste dat de ziekenwagens niet al te lang en ver moeten rijden. Terrein 3 ligt dan het gunstigst omdat het aan de rand van het centrum ligt, terwijl het ook voor ziekenwagens van buiten de stad redelijk goed bereikbaar is.
- B. Tussen terrein 2 en 3 zijn weinig verschillen. Op alle twee zal geheid moeten worden. De terreinen zijn even groot, terrein 3 ligt wat dichterbij het station, maar voor auto (het meeste bezoek) is terrein 2 gunstiger door de ringweg.
- C. Bezoek is van groot belang voor het herstel van patiënten. Wanneer het ziekenhuis bij 1 komt, is het voor het bezoek makkelijk bereikbaar. Maar ook met openbaar vervoer. Voor bezoekers met eigen vervoer ook, want er kan in de buurt van 1 (sanering) voldoende parkeerplaats aangelegd worden. Bovendien worden door het nieuwe wegenplan de toevoerwegen vanuit de buitenwijken en omliggende dorpen naar het ziekenhuis veel beter.

MANIPULATIE KOORIENTATIE KONSENSUS - WEINIG PARTICIPATIE.

Korrespondentie tussen A, B en C.

A = weinig deskundig; B = weinig deskundig;

C = meer deskundig.

Eerste ronde.

- A. De ligging van terrein 3, halverwege park en stadsrand zorgt voor:
- 1) gemakkelijke bereikbaarheid vanuit de stad;
 - 2) gemakkelijke bereikbaarheid van buiten de stad;
 - 3) fraai uitzicht voor patiënten;
 - 4) gemakkelijke bereikbaarheid van de stad voor personeel (avondje uit, winkelen).
- B. Terrein 1 is een park en komt dus zeker niet als eerste in aanmerking. Omdat terrein 2 veengrond is (gegeven 8) worden de investeringskosten nogal hoog (gegeven 23), daarom ben ik voor terrein 3.
- C. Iets over de gewenste grootte van het ziekenhuis en de daaraan verbonden bouwkosten. Over 10 jaar heeft de stad 75.000 inwoners (gegeven 1). Dat betekent dat er een ziekenhuis gebouwd moet worden van 450 bedden (kriterium is 6 per 1.000, gegeven 7). Volgens gegeven 3 is dit de maximale grootte voor een goed funktionerend ziekenhuis. Per bed is 50 m² nodig (gegeven 19). Hieruit volgt: benodigd oppervlakte 22.500 m² (= ruim 2 ha.) bij gelijkvloerse bouw. Investeringskosten voor het ziekenhuis (gegeven 24):
- op terrein 1 f 43.875.000
 - op terrein 2 f 45.000.000
 - op terrein 3 f 47.250.000
- Hieruit blijkt dat bouwen op terrein 1 verreweg het goedkoopst is.

Tweede ronde.

- A. Omdat er zoveel ongelukken in de binnenstad gebeuren (gegeven 24) is het het beste dat de ziekenwagens niet al te lang en ver moeten rijden. Terrein 3 ligt dan het gunstigst omdat het aan de rand van het

centrum ligt, terwijl het ook voor ziekenwagens van buiten de stad redelijk goed bereikbaar is.

- B. Ik ben voor terrein 3, halverwege park en stadsrand, omdat het zowel voor stadsbewoners, als voor mensen van buiten de stad erg gemakkelijk bereikbaar is: per bus vanaf station 15 minuten (gegeven 25).
- C. Bij het ziekenhuis hoort een polikliniek voor lopende patiënten en eerste hulpgevallen. Ziekenhuis en polikliniek (met EHBO) moeten daarom goed bereikbaar zijn, dus centraal liggen, o.a. omdat de meeste ongevallen in het centrum van de stad gebeuren, en omdat dan de reistijd het kortst is. Nadeel van het park in dit opzicht: de smalle straten in het centrum. Dit wordt ondervangen door het nieuwe wegenplan (gegeven 12).

Derde ronde.

- A. Door de situatie in de binnenstad (gegeven 9), nauwe éénrichtingstraten, is ziekenhuis op terrein 1 moeilijker bereikbaar dan ziekenhuis op terrein 3. In tegenstelling tot terrein 1 is er op 3 voldoende parkeergelegenheid.
- B. Niet alleen voor bezoek, ook voor patiënten en ziekenwagens (gegeven 24: veel ongelukken in de binnenstad) is terrein 3 goed bereikbaar. Zowel ziekenwagens vanuit het centrum als van buiten de stad kunnen er gemakkelijk komen.
- C. Op dit ogenblik in centrum veel verkeer; stad knooppunt van verkeersaders (gegeven 6, 25). Bovendien tekort parkeerruimte (30). Wordt in toekomst veel beter door sanering en nieuw wegenplan. Door ringweg verdwijnt doorgaande verkeer uit stad. Centrum wordt vanuit buitenwijken beter bereikbaar. Door opruiming krottenwijk komt er parkeerplaats in de buurt van 1.

Vierde ronde.

- A. Daar terrein 1 het enige park is (gegeven 11) verdient een ander terrein de voorkeur. Terrein 2 zal echter hogere investeringskosten met zich meebrengen (veengrond) dan terrein 3, zodat terrein 3 de voorkeur verdient.
- B. In het centrum en omgeving is weinig parkeergelegenheid (gegeven 29) bij terrein 3 wel (gegeven 16). De smalle éénrichtingstraten maken bovendien terrein 1 erg moeilijk bereikbaar.
- C. Rust is een belangrijke faktor in het genezingsproces. Terrein 1 is een park, dus het is betrekkelijk rustig. De ziekenkamers kunnen op het park gericht worden, terwijl dienstafdelingen aan de stadskant (gegeven 27) kunnen liggen. Door het nieuwe wegenplan en de rondweg zal er minder verkeer in de binnenstad komen (doorgaand verkeer verdwijnt: rondweg). Terrein 2 en 3 zijn veel minder rustig, omdat 2 bij de rondweg ligt en 3 bij een kazerne, met misschien een schietterrein, maar in ieder geval militair verkeer.

MANIPULATIE KONDITIE KOORIENTATIE KONSENSUS - VEEL PARTICIPATIE.

Korrespondentie tussen A, B en C.

A = weinig deskundig; B = weinig deskundig;

C = meer deskundig.

Deze konditie bevat, behalve de hiervoor genoemde vier rondes, ook nog de volgende vier rondes. Hierbij zij opgemerkt, dat A en B hun argumenten van de eerste vier rondes herhalen.

Vijfde ronde.

- A. Daar terrein 1 het enige park is (gegeven 11) verdient een ander terrein de voorkeur. Terrein 2 zal echter hogere investeringskosten met zich meebrengen (veengrond) dan terrein 3, zodat terrein 3 de voorkeur verdient.

- B. Ik ben voor terrein 3, halverwege park en stadsrand, omdat het zowel voor stadsbewoners, als voor mensen van buiten de stad erg gemakkelijk bereikbaar is: per bus vanaf station 15 minuten (gegeven 25).
- C. Gegeven 2 voert aan dat 450 bedden maximaal is. Dit omdat bij verdere groei management (bedrijfsvoering) te gekompliceerd wordt. Ook sfeer zou te onpersoonlijk worden; hoe meer personeel, hoe minder persoonlijke kontakten. Als in 1 een ziekenhuis van 450 bedden gebouwd wordt, is verder uitbreiding dus niet meer mogelijk, zodat het park niet verder aangetast zal worden.

Zesde ronde.

- A. Door de situatie in de binnenstad (gegeven 9), nauwe éénrichtingsstraten, is ziekenhuis op terrein 1 moeilijker bereikbaar dan ziekenhuis op terrein 3. In tegenstelling tot terrein 1 is er op 3 voldoende parkeergelegenheid.
- B. Niet alleen voor bezoek, ook voor patiënten en ziekenwagens (gegeven 24: veel ongelukken in de binnenstad) is terrein 3 goed bereikbaar. Zowel ziekenwagens vanuit het centrum als van buiten de stad kunnen er gemakkelijk komen.
- C. In principe zijn alledrie de terreinen groot genoeg. Het enige verschil is dat 1 een rekreatieve functie vervult, terwijl 2 een weiland en 3 een braakliggend terrein is. Wordt het ziekenhuis bij 1 gebouwd, dan hebben we maar 1/3 ha. nodig (want het mag 7 verdiepingen worden, gegeven 17), zodat de rekreatieve functie van 1 niet wordt aangetast (terrein 1 is 50 ha.). Een voordeel van terrein 1 (park) is, dat de rekreatieve functie ervan ook benut kan worden door lopende patiënten, bezoekers en personeel van het ziekenhuis.

Zevende ronde.

- A. De ligging van terrein 3, halverwege park en stadsrand zorgt voor:
1) gemakkelijke bereikbaarheid vanuit de stad;

- 2) gemakkelijke bereikbaarheid van buiten de stad;
- 3) fraai uitzicht voor patiënten;
- 4) gemakkelijke bereikbaarheid van de stad voor personeel (avondje uit, winkelen).

- B. In het centrum en omgeving is weinig parkeergelegenheid (gegeven 29), bij terrein 3 wel (gegeven 16). De smalle éénrichtingstraten maken bovendien terrein 1 erg moeilijk bereikbaar.
- C. De bodem van terrein 1 is vaste grond (gegeven 4). Het bouwrijp maken vereist dus geen uitgebreide grondbewerking. Dit is bij 2 en 3 wel het geval. 2 Is veengrond (gegeven 8), 3 is oud poldergebied. Dit betekent dat er bij 2 en 3 geheid zal moeten worden, hetgeen grote kosten met zich meebrengt.

Achtste ronde.

- A. Omdat er zoveel ongelukken in de binnenstad gebeuren (gegeven 24) is het het beste dat de ziekenwagens niet al te lang en ver moeten rijden. Terrein 3 ligt dan het gunstigst, omdat het aan de rand van het centrum ligt, terwijl het ook voor ziekenwagens van buiten de stad redelijk goed bereikbaar is.
- B. Terrein 1 is een park en komt dus zeker niet als eerste in aanmerking. Omdat terrein 2 veengrond is (gegeven 8) worden de investeringskosten nogal hoog (gegeven 23), daarom ben ik voor terrein 3.
- C. Bezoek is van groot belang voor het herstel van patiënten. Wanneer het ziekenhuis bij 1 komt, is het voor het bezoek makkelijk bereikbaar, maar ook met openbaar vervoer. Voor bezoekers met eigen vervoer ook, want er kan in de buurt van 1 (sanering) voldoende parkeerplaats aangelegd worden. Bovendien worden door het nieuwe wegenplan de toevoerwegen vanuit de buitenwijken en omliggende dorpen naar het ziekenhuis veel beter.

II. VRAGENLIJST.

Toelichting.

Voor elke vraag in deze studie werd een aparte bladzijde in een vragenboekje gebruikt. Dat gedeelte van het vragenboekje dat betrekking heeft op vragen die slechts met exploratieve oogmerken werden gepresenteerd, wordt hier om technische redenen weggelaten. In de konditie geen koöriëntatie komt C in de vragenlijst niet voor en hebben de vragen over de deskundigen betrekking op de onder B genoemde figuur.

- Als A op de gegevens en argumenten van zichzelf en de anderen afgaat, zal hij vinden dat het ziekenhuis het best gebouwd kan worden:
 - 1) in het park;
 - 2) op het weiland in het westen van de stad;
 - 3) terrein halverwege park en stadsrand.

Omcirkel wat je denkt dat A zal kiezen.

- *Voorbeeld* (deze vraag hoeft u natuurlijk niet te beantwoorden)

Stel dat de vraag is: "wat vindt u van de Nederlandse televisieprogramma's?"

heel leuk heel vervelend

U kunt nu uw antwoord aangeven door op deze lijn een streepje / te zetten. Hoe meer u het streepje naar links zet, hoe leuker u de t.v.-programma's vindt. U mag de hele lijn gebruiken. Waar u het streepje zet, geeft natuurlijk wel precies uw antwoord aan.

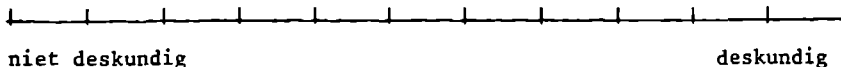
N.B. Wilt u alle vragen beantwoorden?

Wilt u bij het invullen niet terugzien naar vorige bladzijden?

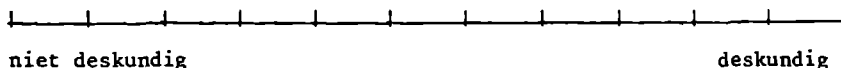
De lijn is voor de overzichtelijkheid al verdeeld; de gehele lijn kan gebruikt worden, dus niet alleen op de strepen aangeven.

- Geef aan hoe deskundig A - volgens jou -

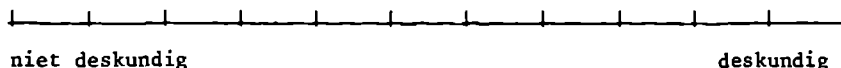
1) zichzelf vindt



2) B vindt

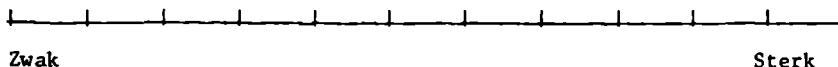


3) C vindt

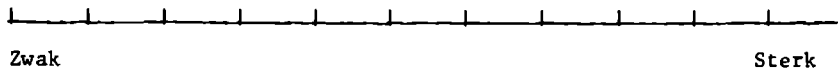


- Hoe sterk denk je dat A de argumenten heeft gevonden van

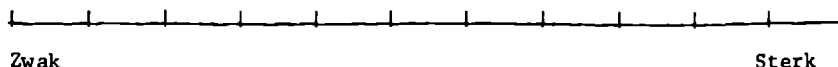
1) B



2) C

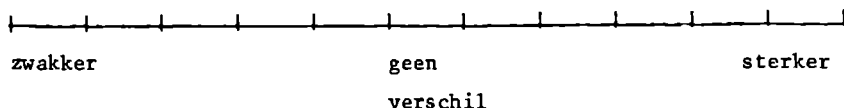


3) zichzelf

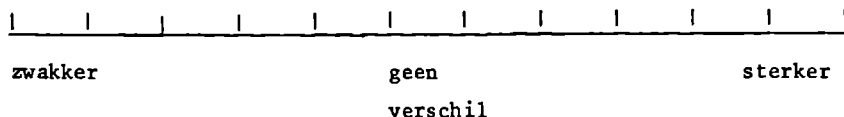


- Denk je dat A vindt dat de argumenten van de anderen sterker of zwakker waren dan de zijne?

1) A vindt de argumenten van B:

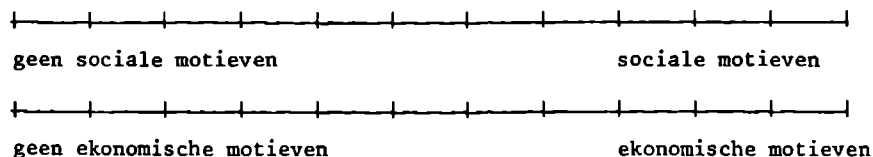


2) A vindt de argumenten van C:

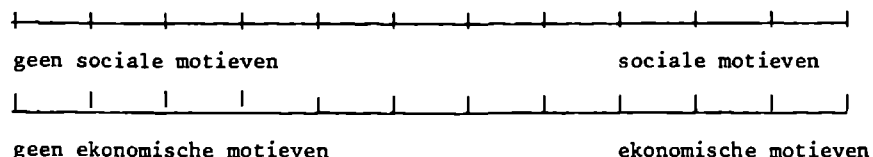


- Geef aan in welke mate A vindt dat hij, B en C gebruik maken van sociale en economische motieven.

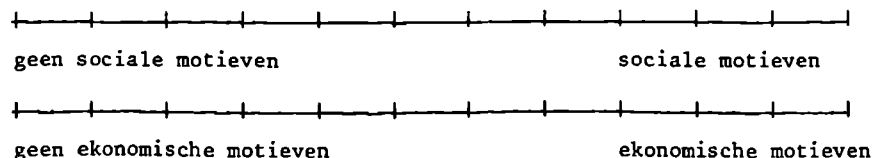
1) A gebruikt



2) B gebruikt



3) C gebruikt



- Geef aan hoe moeilijk A de taak zal vinden

gemakkelijk moeilijk

- Denk je dat A met B wedijverde?

geen wedijver wedijver

wedijver

Denk je dat A met C wedijverde?

geen wedijver wedijver

- Soms komt het voor dat mensen een bepaalde taak of opdracht zien als een middel om hun eigen bekwaamheid te bewijzen. Andere taken zien zij helemaal niet als een middel om hun bekwaamheid te bewijzen. In welke mate denk je dat A de taak zag als een middel om zijn bekwaamheid te bewijzen?

1)

A heeft de taak zo A heeft de taak zo

helemaal niet gezien beslist gezien.

2) Denk je dat A deze opdracht wel of niet heeft gezien als een middel om B dan wel C in bekwaamheid te overtreffen? A wilde B:

beslist overtreffen beslist niet overtreffen

3) A wilde C

beslist overtreffen beslist niet overtreffen.

Tabel 13. Perceptie waardenoriëntatie van C bij verschillen in deskundigheid.

	matig deskundig	hoog deskundig	F	P
Sociaal	7.90	8.80	3.75	< .10
Ekonomisch	11.80	12.80	2.80	< .05

Tabel 14. Perceptie waardenoriëntatie van B bij verschillen in koöriëntatie.

	koö puur	koö kons.	F	df1	df2	P
Sociaal	8.70	10.20	5.40	1	170	< .02
Ekonomisch	9.40	7.80	6.50	1	170	< .01

koö = koöriëntatie; kons. = konsensus.

Tabel 15. Deskundigheid van C (N = 176)

	non koö		koö puur		koö kons.		
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	
Deskundigheid matig	9.50 ⁺	9.20	8.90	9.60	10.70	10.20	9.70
Deskundigheid groot	9.80	9.70	11.00	9.80	12.70	10.30	10.60
	9.50		9.80		11.00		

+) hoe hoger de skore, des te deskundiger A.

Tabel 16. Deskundigheid van A (N = 176)

	non koö		koö puur		koö kons.		
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	
Deskundigheid matig	10.00	9.30	10.10	10.40	9.30	11.70	10.30
Deskundigheid groot	8.00	8.50	10.10	8.50	10.10	10.30	9.20
	8.9		9.8		10.5		

Tabel 17. Deskundigheid van B (N = 126)

	koö puur		koö kons.		
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	
Deskundigheid matig	8.90	8.30	9.50	8.90	8.80
Deskundigheid groot	8.60	6.80	7.30	6.90	7.40
	8.15		8.00		

non koö = non koöorientatie

w.p. = weinig participatie

koö puur = koöorientatie puur

v.p. = veel participatie.

koö kons. = koöorientatie konsensus

Tabel 18. Variantieanalyse over de afzonderlijke skores.

Deskundigheid van C.

Faktor a deskundigheid	F = 2.50	df1 = 1	df2 = 164	P < .11
Faktor b koörientatie	F = 2.60	df1 = 2	df2 = 164	P < .075
Faktor c participatie	F = 1.30	df1 = 1	df2 = 164	P < .25

Deskundigheid van A.

Faktor a deskundigheid	F = 4.50	df1 = 1	df2 = 164	P < .03
Faktor b koörientatie	F = 3.66	df1 = 2	df2 = 164	P < .03
Faktor c participatie	F = 0.04	df1 = 1	df2 = 164	P < .84

Deskundigheid van B.

Faktor a deskundigheid	F = 6.45	df1 = 1	df2 = 116	P < .01
Faktor b koörientatie	F = 0.02	df1 = 2	df2 = 116	P < .86
Faktor c participatie	F = 3.37	df1 = 1	df2 = 116	P < .065

Tabel 19. Argumenten van A en B op sterkte met elkaar vergeleken.

	non koö		koö puur		koö kons.	
	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.	w.p.	v.p.
Deskundigheid matig			6.30 ⁺	6.10	6.50	6.00
Deskundigheid groot			6.20	5.30	6.40	6.10

+) hoe hoger de skore, des te sterker de argumenten van A t.o.v. B.

koö = koöorientatie w.p. = weinig participatie
 kons. = konsensus v.p. = veel participatie.

Resultaten van de variantieanalyse.

	F	df1	df2	P
A	.28	1	135	NS
B	.42	2	135	NS
C	1.04	1	135	NS

APPENDICES BIJ EXPERIMENT III

1. Instructie aan proefpersonen
2. Feedbackformulier
3. Tijdsschema van het experiment
4. Metingen
5. Nabespreking van het experiment

1. Instructie aan de proefpersonen.

Je werkt mee aan een communicatieproces-studie. We willen kijken wat de verschillende vormen van communicatie voor invloed hebben op het oplossen van problemen; één, waarin de communicatie mondeling verloopt en één waarin schriftelijk gecommuniceerd wordt.

De laatste vorm, dus de schriftelijke communicatie, bestuderen we op deze school.

In dit experiment proberen groepjes problemen op te lossen.

Jouw groepje bestaat uit drie personen, de andere twee zijn - net als jij - mavo-leerlingen, je kent ze echter niet, want we hebben ze van een andere school meegebracht.

Het is nu de bedoeling, dat je - eventueel met hulp van de twee anderen uit je groep - probeert een aantal problemen op te lossen; het gaat erom, dat je de goede oplossing vindt en ook dat je weet waarom die oplossing goed is.

De twee andere spelers zitten in een ander lokaal, zodat je je vragen per briefje moet stellen. Om te weten wie je een vraag stelt, krijgt elke speler in jouw groep een andere kleur. Jij bent blauw, de anderen zijn groen en geel.

Ook de anderen kunnen jou en elkaar vragen stellen. Als je een vraag hebt moet je het rode kaartje wat je naast je hebt liggen, omhoog zetten, zodat de onderzoeksleider het kan zien. Hij brengt dan het briefje, waarop je je vraag hebt gezet, naar de ander. Zet er altijd op voor wie de vraag is bedoeld; voor groen of geel; zet er tevens altijd het nummer op, dat de onderzoeksleider je gegeven heeft. Zet dat nummer op alles wat je invult.

Als je een vraag hebt, kun je - als je deze op papier hebt gezet (met je nummer en de kleur van diegene aan wie je de vraag stelt) en het rode kaartje opgezet hebt - met de andere vragen verder.

De eerste vraag mag je aan beiden stellen, de volgende vragen mogen slechts aan een van de twee gesteld worden.

Je tijd is beperkt, je hebt maar 25 minuten om alle vragen te beant-

woorden, doe daarom, indien nodig, een beroep op de anderen; zij zullen het ook op jou en op elkaar doen.

(ANONIEM)

De andere spelers in jouw groep weten niet wie je bent en zullen ook niets over jou te weten komen als het onderzoek afgelopen is.

(NIET ANONIEM)

Alvorens het onderzoek begint zou ik graag willen, dat je op twee briefjes (een voor groen en een voor geel) zet wie je bent, hoe oud je bent, in welke klas je zit, wat je hobbies zijn, etc.

De anderen zullen zich op dezelfde manier aan jou voorstellen.

Na deze 1e ronde, die de bedoeling heeft dat je ervaart hoe de anderen in jouw groep spelen, kom je in een pool met de andere groepen. In deze ronde speel je slechts met één van de twee anderen. Daarom zul je na de 1e ronde moeten kiezen met wie van de twee je verder wilt spelen.

Als je vragen stelt aan de andere deelnemers in deze ruimte werk je zelf aan de verlaging van je beloning. Voor het hele experiment geldt: zeg niets tegen de anderen in deze ruimte.

Als er geen vragen zijn volgt nu de 1e ronde.

INSTRUKTIE VOOR DE TWEDE RONDE

We hebben nu de eerste ronde gespeeld.

Je krijgt nu een lijst met alle goede oplossingen, zodat je zelf kunt kijken hoe je de vragen had moeten beantwoorden. Ondertussen kijk ik je werk na.

Nu krijg je een lijst waarop staat hoeveel elk groepslid goed had en hoeveel elk lid aan een ander had gevraagd.

Tevens staat erop hoe die vragen beantwoord zijn; goed of fout. De scores zijn niet absoluut, dat wil zeggen dat niet elke vraag één punt oplevert; elke vraag is namelijk niet even moeilijk.

Bekijk deze lijst goed.

Zeg niets over jouw resultaten aan de anderen!

De 2e ronde speel je dus met een groepslid. Het verloop van deze ronde is gelijk aan dat van de eerste ronde; je probeert een aantal problemen op te lossen. Als je er alleen niet uitkomt, kun je het vragen aan de door jou gekozen partner. Hij kan ook hulp aan jou vragen.

Degene, die de meeste vragen heeft opgelost en de minste hulp heeft gevraagd, wordt de leider in de derde ronde; de ander wordt zijn helper. In de derde ronde worden weer een aantal vraagstukken ter oplossing voorgelegd.

De leider kiest welke problemen er moeten worden opgelost.

(Nu volgen de experimentele varianten)

(Egokosten)

Tevens bepaalt de leider welke werkwijze er gevolgd wordt, wie er naar de juist oplossing zoekt en hoeveel problemen elk groepslid oplost.

Aan het eind van de 3e ronde moet de leider voor de onderzoeker een verslag maken, waarin hij vermeldt welke fouten er gemaakt zijn en door wie. Tevens vertelt hij in het verslag meer over de manier, waarop de beide groepsleden hebben gewerkt.

(Beloning)

Tevens zal er in de 3e ronde geld worden verdeeld. Elke deelnemer van de groep krijgt de helft. De grootte van het bedrag hangt af van het groepsresultaat. Hoe meer een groep boven een - door ons bepaalde - vaste norm komt, hoe hoger de beloning is.

(Beloning en Egokosten)

Tevens bepaalt de leider welke werkwijze er gevolgd wordt, wie er naar de juiste oplossing zoekt en hoeveel problemen elk groepslid oplost. Aan het eind van de 3e ronde moet de leider voor de onderzoeker een verslag maken, waarin hij vermeldt welke fouten er gemaakt zijn en door wie. Tevens vertelt hij in het verslag meer over de manier waarop de beide groepsleden hebben gewerkt.

Tevens zal er in de 3e ronde worden verdiend.

Elke deelnemer van de groep krijgt de helft. De grootte van het bedrag hangt af van het groepsresultaat. Hoe meer een groep boven een door ons bepaalde norm komt, hoe hoger de beloning is.

(Beloning en externe kosten)

In de 3e ronde valt geld te verdienen, elk groepslid krijgt in principe de helft; maar om elke vraag om hulp, gaat er 15 cent van de beloning van diegene die hulp vraagt naar diegene die hulp geeft. Hoe meer de groep boven een - door ons bepaalde - vaste norm uitkomt, hoe hoger de beloning is.

2. *Feedbackformulier.*

Scoreverloop van de deelnemers.

Score van A:

gevraagd aan B:

gevraagd aan C:

Score van B:

gevraagd aan A:

gevraagd aan C:

Score van C:

gevraagd aan A:

gevraagd aan B:

chematisch overzicht van het verloop van het experiment II

tijd	fase	gepercipieerd door	P. manipulatie	voorkontrole
0- 5 min.	inleiding	instructie voor 1e ronde	anoniem/ n. anoniem	
5-30 min.	1e ronde	1e ronde, met daar op volgend 2e en 3e ronde, terwijl dit niet het ge- val is	deskundigheids- verschil tussen A,B en de proef persoon	
0-35 min.	feedback	informatie over groeps- en indi- vidueel resultaat	bevestiging deskundigheids- manipulatie	
5-40 min.	instruk- tie	instructie voor 2e en 3e ronde	kostenmanipu- latie	vullen nu hier vragenlijst in
0-45 min.	keuze	keuze teamgenoot voor 2e en 3e ronde	----	
5-60 min.	vragen- lijst	vragenlijst vóór de 2e en 3e ronde	----	
0-65 min.	instruk- tie	wat te vertellen aan potentiële proefpersonen	----	

4. Metingen

4.1. Hoofdmeting, keuze van teamgenoot.

Als je alles nogmaals goed hebt overgelezen, wil je dan kiezen met wie je in de tweede en derde ronde nog wilt samenwerken, met A (groen) of B (geel)?

Ik kies voor samenwerking met: groen, geel

4.2. De vragenlijst

Toelichting: Voor elke vraag in deze studie werd een aparte bladzijde in een vragenboekje gebruikt. Dat gedeelte van het vragenboekje dat betrekking heeft op vragen die slechts met exploratieve oogmerken werden gepresenteerd wordt hier om technische redenen weggelaten.

Toelichting voor de proefpersonen.

Ik wil nu enkele vragen voorleggen, over de wijze waarop je de situatie-tot-op-dit-moment beleefd hebt.

Het invullen van de vragenlijst kan wel eens problemen opleveren, daarom zal ik - aan de hand van een aantal voorbeelden - een verduidelijking proberen te geven. Hier volgt een voorbeeld van de vorm waarin de meeste vragen zijn gegoten:

Voorbeeld 1: Hoe sympathiek vind je mijnheer Jansen?

Stel dat mijnheer Jansen je niet interesseert, hij is niet sympathiek en niet onsympathiek, je staat neutraal tegenover hem.

onsympathiek

sympathiek

dan moet de streep ongeveer in het midden komen.

Voorbeeld 2:

Stel dat je mijnheer Jansen heel erg sympathiek vindt.

onsympathiek

sympathiek

dan moet je streep dicht in de buurt van het uiteinde sympathiek komen te staan.

c. De beleving van de tijdsdruk remde me in het werken aan de oplossingen.

helemaal niet	helemaal
van toepassing	van toepassing

2. In afwachting van de 2e ronde voelde ik mezelf:

niet helemaal op	helemaal op
mijn gemak	mijn gemak

3. Hoe nuttig denk je dat het is een nabespreking te hebben over wat er allemaal beleefd en ervaren is met A:

niet nuttig	nuttig
-------------	--------

met B:

niet nuttig	nuttig
-------------	--------

4. Hoe vind je tot nu toe de situatie, waarin je verkeerde?

onaangenaam	aangenaam
-------------	-----------

5. Hoe vind je de samenwerking in jouw groep?

onprettig	prettig
-----------	---------

6. Hoe belangrijk is volgens jou, tot nu toe
a. jouw bijdrage

onbelangrijk	belangrijk
--------------	------------

b. de bijdrage van A

onbelangrijk	belangrijk
--------------	------------

c. de bijdrage van B

onbelangrijk

belangrijk

7. Hoe denk je dat jouw bijdrage gezien wordt
door A:

onbelangrijk

belangrijk

door B:

onbelangrijk

belangrijk

8. Hoeveel hulp heb je tot nu toe gevraagd
Aan A?

geen

veel

aan B?

geen

veel

Hoeveel hulp heeft A aan B gevraagd?

geen

veel

Hoeveel hulp heeft B aan A gevraagd?

geen

veel

Hoeveel hulp heeft A aan jou gevraagd?

geen

veel

Hoeveel hulp heeft B aan jou gevraagd?

geen

veel

9. Hoeveel hulp heb je gekregen

van A?

geen veel

van B?

geen veel

Hoeveel hulp heeft A van B gekregen?

geen veel

Hoeveel hulp heeft B van A gekregen?

geen veel

Hoeveel hulp heb je gegeven

aan A?

geen veel

aan B?

geen veel

10. Hoe is de samenwerking in de groep tot nu toe?

niet efficiënt efficiënt

11. Hoe moeilijk vond je de problemen?

moeilijk makkelijk

12. Kon je de aandacht bij de problemen houden?

moeilijk makkelijk

13. Afgaande op je indrukken, hoe vind je

A?

onsympathiek

sympathiek

B?

onsympathiek

sympathiek

Afgaande op de indrukken die de anderen kunnen hebben, hoe vindt
A jou?

onsympathiek

sympathiek

B jou?

onsympathiek

sympathiek

A B?

onsympathiek

sympathiek

B A?

onsympathiek

sympathiek

14. Hoeveel inzicht in de problemen heeft

A?

geen

veel

B?

geen

veel

Jijzelf?

geen

veel

15. Hoe was volgens jou het groepsresultaat?

slecht

goed

16. Hoe hard werkte volgens jou

A?

deed niets

werkte hard

B?

deed niets

werkte hard

Jijzelf?

deed niets

werkte hard

5. Nabespreking van het experiment

Afsluitende instructie

We wilden zojuist van je weten welke keuze je zou maken, dus hier is het experiment afgelopen. We wilden je nog vragen om het onderstaande goed te lezen.

Wat nu volgt is erg belangrijk, namelijk als je aan anderen precies vertelt wat er hier gebeurd is heeft voor ons doorgaan met het experiment geen enkele zin.

Daarom vragen we je, als je iets wilt vertellen aan anderen, ze te vertellen dat:

- je in groepjes speelde
- je vraagstukken moest oplossen, vertel niet welke
- dat je 3 ronden moest spelen, waarvan één met twee anderen en twee met een andere, vertel niet dat je moest kiezen
- dat je daarna een vragenlijst moest invullen.

Als je niet meer zegt help je ons erg goed, tevens help je anderen ermee, want anders moeten wij stoppen.

Wil je nu alle papieren inleveren?

Vriendelijk dank voor je deelname en tot ziens.

BIJLAGEN BIJ EXPERIMENT IV.

- I Instructie via interkom
- II Functietoewijzing
- III Functieinstructie
- IV Afname vragenlijst
- V Vragenlijst

I. INSTRUKTIE VIA DE INTERKOM.

Kommunikatie in groepssituaties.

Je moet je voorstellen, dat je met nog 8 anderen deel uitmaakt van een planningsburo. Zo'n buro geeft adviezen aan gemeenten en andere overheidsinstanties over de planning en de plaatsing van allerlei grote bouwoBJECTEN, zoals ziekenhuizen, scholen, woonwijken, etc. Jullie buro is niet het enige op dit terrein. Jullie buro, buro Y staat in konkurrentie met buro X. Het is jullie zaak om ervoor te zorgen dat jullie zoveel mogelijk planningopdrachten verwerven en uitvoeren. Jullie buro wordt in feite gevormd door 9 man, voor jullie bestaat het buro als de groep. Iedereen in de groep gaat zich bezighouden met het oplossen van planningsopdrachten. Ik zal even duidelijk maken hoe zo'n planningsopdracht eruit ziet.

Hiernaast zie je een plattegrond met daarop een aantal hoofdwegen, een rivier, en een spoorlijn. De plattegrond stelt een denkbeeldige stad ergens in Nederland voor. Het centrum van de stad moet je je voorstellen als een cirkel die zich bevindt op de plek waar de hoofdwegen elkaar kruisen. Nu moet je ervan uitgaan dat in deze stad al bebouwing is, maar dat er steeds één gebouw ontbreekt. Dat ontbrekende gebouw of kompleks moet dus nog een plaats krijgen. Het is de bedoeling, dat jij voor het gebouw dat ontbreekt, de meest geschikte plaats bepaalt. Dit doe je met behulp van de gegevens op de kaart, zoals de rivier, de spoorlijn, en de hoofdwegen. *Bij de keuze van de beste plaats hoef je verder geen rekening te houden met de bestaande gebouwen.* Om een voorbeeld te geven: stel je voor dat het stadhuis nog een plaats moet krijgen op deze plattegrond; wat zou dan volgens jou de beste plaats zijn? Als je de plaats vastgesteld hebt, doen we hetzelfde nog eens voor een ander gebouw. We nemen bijvoorbeeld de bibliotheek. Je moet voor de bibliotheek de meest geschikte plaats

uitzoeken, *zonder rekening te houden met de plaats die je aan het stadhuis hebt gegeven*. Bij het bepalen van de beste plaats voor de bibliotheek, moet je alleen maar rekening houden met de bibliotheek en je moet je natuurlijk wel afvragen, wat de functie van de bibliotheek in de stad is.

Nu wat over de organisatie van jullie bureau. Jullie groep kent 3 functies: 1 man houdt zich bezig met het kiezen van de planningsopdrachten. Hij moet taxeren welke opdrachten jullie bureau goed zal kunnen uitvoeren. Behalve met de keuze van de planningsopdrachten, denkt hij, net als de anderen, over de beste oplossing van de planningsproblemen. Hij maakt daarbij gebruik van de voorstellen van de anderen en neemt, ten behoeve van een snelle besluitvorming, tenslotte de definitieve beslissing. Het is zijn verantwoordelijkheid dat de beslissingen *tijdig* en goed genomen worden. Deze man is de groepsleider. De groepsleider wordt geassisteerd door twee assistenten, die hem als hulpplanners bijstaan. De assistent-groepsleider integreert n.l. zijn eigen ideeën met die van de taakuitvoerders. De derde functie is n.l. die van de taakuitvoerder. Hij wordt in eerste instantie gezet aan het verkennen van de planningsopdracht en doet voorstellen die hij naar de assistent-groepsleider stuurt.

A

	B_1		B_2	
C_1	C_2	C_3	C_4	C_5
				C_6

II. FUNKTIETOEWIJZING.

Voordat ik jullie de gang van zaken verder uitleg, ga ik ieder nu eerst een functie in de groep toewijzen. De toewijzing van de functies breng ik door middel van een vragenlijst tot stand. Jullie krijgen nu een vragenlijst in te vullen en die heeft betrekking op:

- a) animo en ervaring met leidinggeven;
- b) plezier en ervaring met het oplossen van puzzles en denkproblemen;
- c) andere prestaties.

Beantwoordt deze vragen zo snel mogelijk. We komen deze vragenlijst dadelijk bij je ophalen.

III. FUNKTIEINSTRUKTIE.

Mag ik nog even jullie aandacht over de verdere gang van zaken. In de tijd dat een tweetal assistenten de lijsten nakijken en de functies verdelen, kunnen wij nu precies bekijken wat een ieder dadelijk moet doen als hij weet welke functie hij gaat uitoefenen. Het is niet erg dat je de instructies voor alle functies hoort, dan weet je meteen wat de anderen moeten doen. Voor je eigen functie krijg je, als ik weet welke dat is, nog eens de instructie, op papier gezet, doorgestuurd.

Voor de groepsleider geldt het volgende:

Afgezien van het eerste probleem, dat ik je bij wijze van begin opdraag, moet jij de opdrachten voor jouw groep zien te krijgen. Jij werft en kiest dus de opdrachten voor de groep uit. Dat zijn er voor elke ronde vier, want je hebt twee assistenten, die je er elk twee geeft. Nu is het zo dat de reeds genoemde experts ook een schema hebben opgesteld aan de hand waarvan een opdracht aan een groep wordt toebedeeld. Bij het opstellen van dit schema werd rekening gehouden met kwaliteit en benodigde tijd voor het uitvoeren van vorige opdrachten en het inschrijfgeld, dat geldt dat jij als leider denkt te moeten vragen voor het uitvoeren van een opdracht. Denk hierbij dat er kapers op de kust zijn, watn jij bent niet de enige! Er zijn nog meer groepen, die op planningsgebied werkzaam zijn. Hoe het precies in elkaar zit, merk je wel als je je ermee gaat bezighouden. Nadat je een opdracht verworven hebt, geef je deze door aan de assistent, die het probleem aan één van zijn taakuitvoerders delegeert. (We zullen nu even een subgroepje bekijken.)

Deze zal na bepaalde tijd jou een voorlopige beslissing doorsturen, waarna jij de definitieve beslissing neemt. Je zegt dan waar en met welke argumenten een bepaald gebouw geplaatst moet worden. Aan de hand van het eerste schema zie je dan hoeveel jouw groep verdiend heeft. Daarna verdeel je dit geld over de groep. Het zal iedereen duidelijk zijn en iedereen zal het redelijk vinden dat jij als leider iets meer krijgt dan je assistenten en deze weer iets meer dan de taakuitvoerders. Hoe echter precies de verdeling is, maak jij zelf uit. Daarna weer het hele verhaal van voren af aan. In verband met de tijd kun je tegelijk met het mededelen van de verdiensten voor de vorige opdracht, direkt de nieuw verworven opdracht uitdelen.

Instructie voor de assistent-groepsleider.

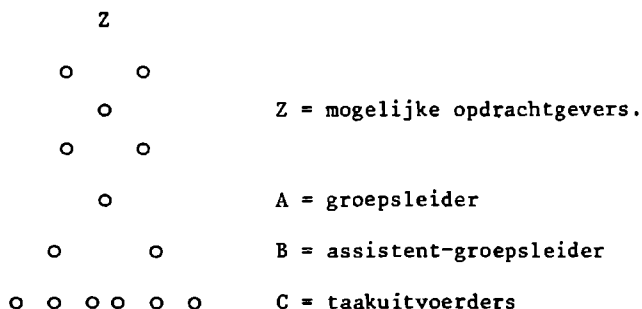
Via de groepsleider ontvang jij het probleem. Dit geef jij door aan jouw taakuitvoerders. Na een tijdje krijg jij van hen voorstellen, die ze vergezeld laten gaan van argumenten. Je neemt op grond van *eigen inzicht* en met gebruikmaking van hun ideeën, een voorlopige beslissing. Deze stuur jij naar de groepsleider. Deze neemt hiervan kennis en neemt dan de definitieve beslissing. Deze beslissing geeft hij aan jou door en ook wat de groep verdiend heeft en de verdeling daarvan. Samen met de nieuwe opdracht deel je wederom deze verdeling van verdiensten mede aan jouw taakuitvoerders.

Instructie voor de taakuitvoerder.

Jij ontvangt via de assistent-groepsleider de problemen, die jij gedurende bepaalde werkronde moet oplossen. Jij zendt dan jouw idee terug naar de assistent-groepsleider. Dit kan één plaats zijn met meerdere argumenten (in de trant van: ik stel B4 voor, omdat etc.). Ook kun je in dubio zijn en heb je twee plaatsen met voor- en nadelen. Wel, dit alles stuur je naar de assistent groepsleider. Bedenk wel dat jouw oplossing slechts een voorstel is. Telkens na afloop van een werkronde, ontvang je een boodschap van de assistent-groepsleider, waarin jou de aan jou toegekende beloning wordt meegedeeld. Samenvattend kunnen we de hele procedure

voor een opdracht als volgt weergeven (kijk maar even mee):

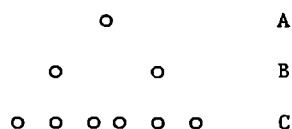
A)



A: informeert, selekteert en schrijft in op opdrachten.

A krijgt opdracht.

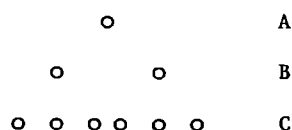
B)



A verdeelt opdrachten over de B's;

De B's geven de opdrachten door aan de C's.

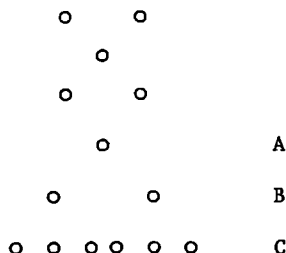
C)



De C's maken voorstellen en geven deze door aan de B's.

De B's integreren de voorstellen en geven de voorlopige beslissing aan A.

D)



A neemt definitieve beslissing en geeft deze aan opdrachtgever.

A deelt beslissing mee aan B's, wat de groep verdiend heeft en hoe verdeeld en geeft nieuwe opdracht.

B's delen dit alles mee aan de C's.

Tot slot nog even twee belangrijke punten. Zoals reeds gezegd denk ik dat het redelijk is dat de groepsleider het meeste verdient, daarna de assistent-groepsleider en weer wat minder de taakuitvoerders. Immers de groepsleider heeft de grootste verantwoordelijkheid, hij neemt de uiteindelijke beslissing en zorgt ervoor dat jullie opdrachten krijgen. Net zo heeft de assistent-groepsleider iets meer verantwoordelijkheid en een grotere besluitvorming dan de taakuitvoerders. Zijn jullie het daarmee eens? De uiteindelijke verdeling moet de groepsleider maken. De opzet van dit experiment is de vraag naar de effecten van verschillende communicatie-methoden. Welnu, iedereen in jullie groep (dus niet met andere groepen) kan met elkaar communiceren via het schrijven van briefjes. De inhoud van de briefjes kan slaan op de taak zelf, algemene dingen, vragen, en alles wat maar in je opkomt. Je kunt dit doen met iedereen in jouw groep. Dadelijk krijg je te horen welke functie jij hebt met een herhaling van de inhoud van die functie en dan gaan we beginnen. Ik wens iedereen veel succes toe!

IV. MONDELINGE TOELICHTING BIJ AFNAME VRAGENLIJST.

Wij gaan je nu wat vragen stellen over de ervaringen die je tot nu

toe in jouw groep hebt opgedaan. Omdat de groep waar je in zit nogal groot is, lijkt het me het beste dat je de vragen over jezelf en de anderen beantwoordt binnen de kontekst van de subgroep van mensen waarmee je kontakt hebt gehad.

Nu even iets over de manier waarop je de vragen kunt beantwoorden (volgt instructie over het gebruik van de schalen).

Toelichting:

In de vragenlijst van de assistent-groepsleider wordt bij vragen die betrekking hebben op de andere assistent het woord 'kollega' op deze plaats tussengevoegd. Op dezelfde wijze wordt in de vragenlijst van de taakuitvoerder bij de vragen die betrekking hebben op de taakuitvoerder het woord 'kollega' voor de term taakuitvoerder geplaatst.

V. VRAGENLIJST voor de assistent-groepsleider / taakuitvoerder.

1. Vind je dat je een indruk kunt krijgen via briefjes (via zo'n kommunikatiesysteem)?



Zeer goed

Zeer onvoldoende

2. Hoe voel je je tot nu toe bij ons onderzoek?



Zeer gespannen

Volledig ontspannen

3. Hoe beleef je jouw plaats in de groep?



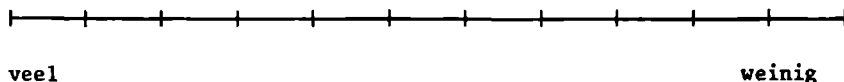
Zeer plezierig

Onplezierig

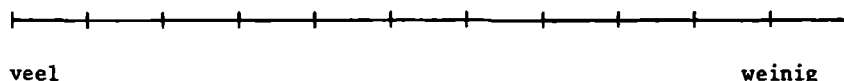
4. Wil je voor jezelf nagaan en hier aangeven hoeveel contact jij tot nu toe gehad hebt met de andere groepsleden (maak hierbij gebruik van de mogelijkheid om onderscheid te maken tussen zakelijk en informeel contact)?

Mijn kontakten met:

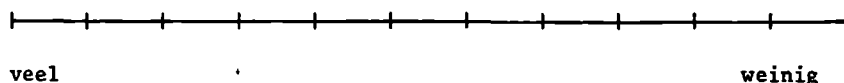
a) de groepsleider zakelijk



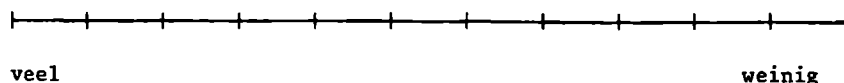
de groepsleider informeel



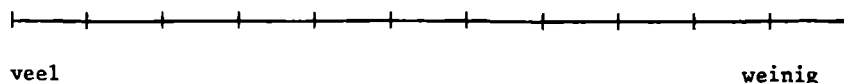
b) de taakuitvoerder zakelijk



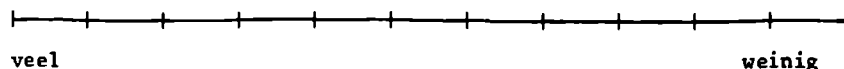
de taakuitvoerder informeel



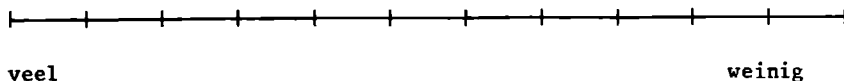
c) de taakuitvoerder zakelijk



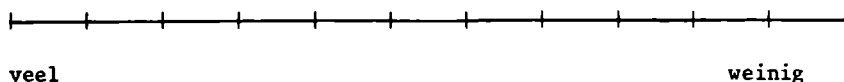
de taakuitvoerder informeel



d) de assistent-groepsleider zakelijk

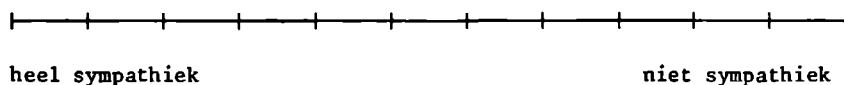


de assistent-groepsleider informeel

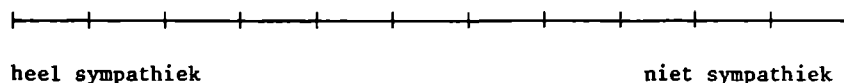


5. Welke indruk krijg je tijdens dit experiment van:

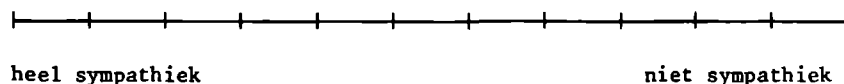
a) de groepsleider



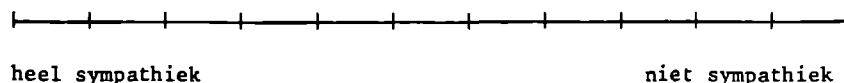
b) de assistent-groepsleider



c) de taakuitvoerder

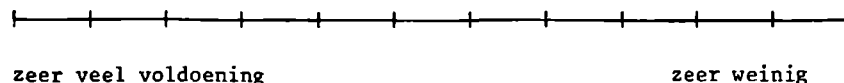


d) de taakuitvoerder



6. In welke mate denk je dat iedereen tot nu toe voldoening heeft gevonden in de uitoefening van zijn positie?

a) de groepsleider



b) de assistent-groepsleider



zeer veel voldoening

zeer weinig

c) jij zelf



zeer veel voldoening

zeer weinig

d) de taakuitvoerder



zeer veel voldoening

zeer weinig

7) Vind je het voor de groep belangrijk om hoge prestaties te halen?



zeer belangrijk

zeer onbelangrijk

8) In welke mate ben je tevreden over de tot nu toe behaalde resultaten van de groep?



zeer tevreden

zeer ontevreden

9) Ben je tevreden over wat je voor de groep hebt kunnen doen?



zeer tevreden

zeer ontevreden

10) Hoe zou jij vergeleken met A de groepsleiderpositie hebben vervuld?



veel beter

veel slechter

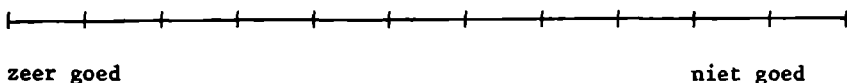
11. Stel dat jij groepsleider zou zijn, in welke opzichten zou je het anders of hetzelfde doen als A? en waarom?

Hetzelfde:

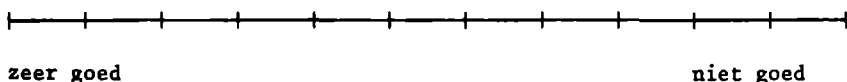
Anders:

12. Wat vind jij tot nu toe van de beslissingen van de groepsleider ten aanzien van:

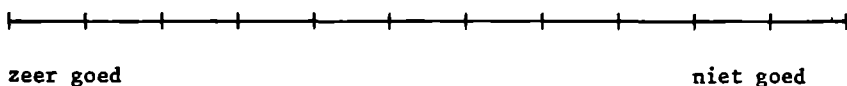
a) het werven van projecten:



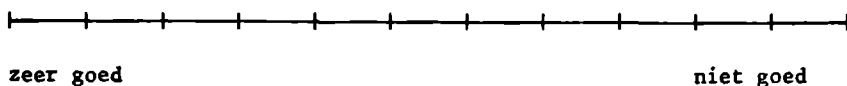
b) het maken van de taakoplossing:



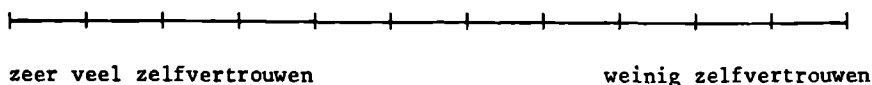
c) het belonen:



d) het organiseren van de verschillende functies:



13. Hoeveel zelfvertrouwen heeft volgens jou de groepsleider in deze situatie?



14. Hebben de argumenten van de groepsleider jou tot nu toe kunnen overtuigen?



altijd

bijna nooit

b) Hebben de argumenten van de assistent-groepsleider jou tot nu toe kunnen overtuigen?



altijd

bijna nooit

c) Hebben de argumenten van de taakuitvoerder jou tot nu toe kunnen overtuigen?



altijd

bijna nooit

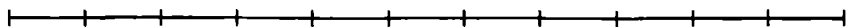
d) Hebben de argumenten van de taakuitvoerder jou tot nu toe kunnen overtuigen?



altijd

bijna nooit

15. Hoe sterk voel je je betrokken bij het werk dat je doet?



zeer sterk

totaal niet betrokken

16. Vind je de beslissingen die door de groepsleider zijn genomen rechtvaardig?



zeer rechtvaardig

onrechtvaardig

17. Denk je dat anderen in jouw centrum achter het beleid van de groepsleider staan?



volledig

beslist niet

18. Hoeveel zelfvertrouwen heeft volgens jou je assistent-groepsleider in deze situatie?



zeer veel zelfvertrouwen

zeer weinig zelfvertrouwen

b) de taakuitvoerder?



zeer veel zelfvertrouwen

zeer weinig zelfvertrouwen

c) de taakuitvoerder?



zeer veel zelfvertrouwen

zeer weinig zelfvertrouwen

19. In welke mate staat iedereen achter het gedrag van de groepsleider?

a) jijzelf:



volledig

helemaal niet

b) de assistent-groepsleider:



volledig

helemaal niet

c) de taakuitvoerder:



volledig

helemaal niet

20. Hoeveel zelfvertrouwen heb je zelf in deze situatie?



zeer veel zelfvertrouwen

zeer weinig zelfvertrouwen

21. Hoe aantrekkelijk lijkt jou de positie van:

a) de groepsleider



zeer aantrekkelijk

helemaal niet aantrekkelijk

b) de taakuitvoerder



zeer aantrekkelijk

helemaal niet aantrekkelijk

c) je eigen positie



zeer aantrekkelijk

helemaal niet aantrekkelijk

22. Hoe vind jij dat het centrum als geheel tot nu toe gefunctioneerd heeft?



zeer goed

niet goed

23. Hoe tevreden ben je met de invloed die je tot nu toe op de gang van zaken in het centrum hebt gehad?



zeer tevreden

ontevreden

24. a) Hoe tevreden ben je over de manier waarop de invloed tussen jou en de groepsleider verdeeld was?



zeer tevreden

ontevreden

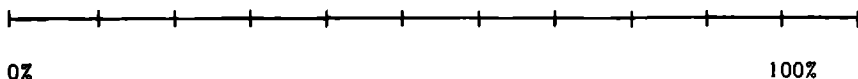
b) en tussen jou en de taakuitvoerders? (tussen jou en de assistent)



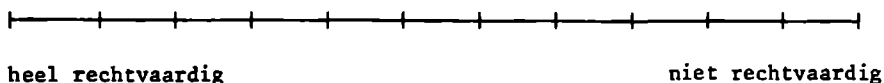
zeer tevreden

ontevreden

25. Hoeveel kans - denk je - dat jullie als groep hebben om een vooraanstaande plaats op de groepsprestatie ranglijst in te nemen?



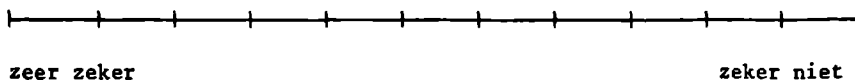
26. Hoe vind je de verdeling van de groepsgelden tot nu toe?



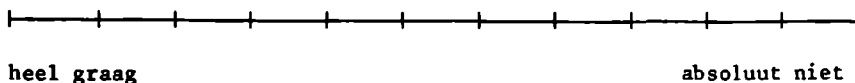
27. We zijn nu toe aan de herverdeling van de posities. Welke positie prefereer jij?

- a) taakuitvoerder ☐
- b) assistent groepsleider ☐
- c) groepsleider ☐

28. Als we je nu zouden vragen om nog een andere keer in een groep problemen op te lossen, zou je dan mee doen?



29. Zou je dan onder dezelfde groepsleider willen werken?



30. We gaan dadelijk de zaak gemeenschappelijk even bespreken. Vooraf kun je - als je dat wilt - met iemand afzonderlijk spreken. Met wie zou je dat willen?

31. Waarover zou je willen spreken en waarom?

- ADAMS, J.S., Inequity in social exchange. In: Berkowitz, L. Advances in experimental social psychology. Academic Press, 1965.
- ARONSON, E., WILLERMAN, B. and FLOYD, J., The effect of a pratfall on increasing interpersonal attraction. Psychonomic Sci., 1966, 4, 227-228.
- BERTING, J., De opvattingen van Homans en Blau over sociale rechtvaardigheid. Sociologische Gids, 1970, blz. 452-465.
- CARTWRIGHT, D. (ed.), Studies in social power. Ann Arbor, 1959, University of Michigan, Institute for Soc. Research.
- COHEN, A.R., Cognitive tuning as a factor affecting impression formation. J. Pers., 1961, 29, 235-245.
- COLLINS, B.E. and RAVEN, B.H., Groupstructure: attraction, coalitions, communication and power. In: Lindzey, G. and Aronson, E. (eds.), the handbook of social psychology, 1969, vol. 4, Addison-Wesley Company.
- DAHRENDORF, R., Class and class conflict in an industrial society. Routledge and Kegan Paul, 1964.
- DEUTSCH, M., The resolution of conflict. Yale University Press, 1973.
- FESTINGER, L., A theory of social comparison processes. Human Relations, 1954, 7, 117-140.
- FESTINGER, L., A theory of cognitive dissonance. Evanston Ill.: Row, Peterson, 1957.
- GAMSON, W., Power and discontent. Homewood Ill.: Dorsey Press, 1968.
- GERARD, H.B. and RABBIE, J.R., Fear and social comparison. J. Abnorm. Soc. Psychol., 1961, 62, 586-592.
- GILCHRIST, J.C., The formation of groups under conditions of success and failure. Journal of Abnorm. and Social Psychology, 1952, 47, 174-187.
- HAYS, W.L., Statistics. Holt, Reinhart and Winston, 1970.
- HEIDER, T., The psychology of interpersonal relations. New York, Wiley, 1958.
- HOCHKEPPEL, W., Denken als spel. Prisma 1508, 1971.

- HOLMES, D.S., Repression or interference? *Journal of Pers. and Soc. Psychol.*, 1972, vol. 22, 2, 163-170.
- HOMANS, G.C., *Social behavior: it's elementary forms*. New York: Harcourt, Brace, 1961.
- HORWITZ, M., The veridicality of liking and disliking. In: Tagiori R., and Petrullo, L. (eds.), *Person perception and interpersonal behavior*. Behavior, 1958, 191-209.
- HORWITZ, M. e.a., The effect of frustrating acts upon the expectation of openness. *Human Relations*, 1966, vol. 19, 2, 179-198.
- HURWITZ, J.J., ZANDER, A.F., HYMOVITCH, B., Some effects of power relations among group members. In: *Cartwright Group Dynamics*, 1968.
- JASPARS, J.M.F., *De invloed van de meerderheid*. Dekker en Van De Vegt, Nijmegen, 1971.
- JASPARS, J.M.F., *Synthese van cognitieve conflicten*. In: *Synthese als actie-model*. Van Gorcum, Assen, 1972.
- JASPARS, J.M.F., *De onrechtvaardige natuur*. Universitaire Pers, Nijmegen, 1975.
- JONES, E.E., GERARD, H., *Foundations of social psychology*. John Wiley & Sons Inc., 1967.
- KATZ, E., LAZARSFELD, P.F., *Personal Influence*. Glencoe Ill.: Free Press, 1955.
- KELLEY, H.H., Attribution theory in social psychology. In: David Levine (ed.). *Nebraska symposium on motivation*, University Nebraska Press, 1967.
- KELLEY, H.H., THIBAUT, J.W., Problem solving. In: Lindzey, G. and Aronson, E. (eds.). *The handbook of social psychology*. Addison-Wesley Publishing Company, 1969.
- KULP, D.H., Prestige as measured by single-experience changes and their permanency. *J. Educ. Res.*, 1934, 27, 663-672.
- LATANE, B. (ed.), *Studies in social comparison*. New York, Academic Press, 1966.
- LEFEBRE, L.M., McNEEL, S., Attractiveness and cost as mediating variables in the performer-judge relation: on extension of the reward-cost model. *European Journal of Social Psychology*, 1971, 2, 179-200.

- LEWIN, K., Field theory. In: Social Science. Edited by Dorwin Cartwright. Harper Torch Books, 1951.
- LIPPITT, R., POLANSKY, N., REDL, T., ROSEN, S., The dynamics of power. In: Cartwright, P. & Zander, A. (eds.). Group Dynamics, Third edition, 1968.
- MAUSNER, B., and MAUSNER, J., A study of the anti-scientific attitude. Sci. Amer., 1955, 192, 2, 35-39.
- MERTON, R.K., Social theory and social structure. The Free Press, Glencoe Ill., 1957.
- MOSCOVICI, S., FAUCHEUX, C., Social influence, Conformity bias and the study of active minorities. In: Berkowitz, L. (ed.), Advances in experimental social psychology, vol. 5, New York, Academic Press, 1972.
- MULDER, M., Groepsstructuur, motivatie and prestatie. C.O.P., 1958.
- MULDER, M., Mensen, groepen, organisaties, deel I. Van Gorcum & Co. Assen, 1963.
- MULDER, M., Threat, attraction to group and need for strong leadership. Human Relations, 1963, 16, 4, 317-334.
- MULDER, M. et al, Non-instrumental liking tendencies toward powerful group members. Human Relations, 1964.
- MULDER, M., VAN DIJK, R., STELWAGEN, T., VERHAGEN, E.J., SOUTENDIJK, S., ZWEZERIJNEN, J., Illegitimacy of power and positiveness of attitude towards the power person. Human Relations, 1966, 19, vol. 1, 21-37.
- MULDER, M., VEEN, P., HARTSUIKER, D., and WESTERDUIN, T., Cognitive processes in power equalization. European Journal of Social Psychology, 1971, 1, 1, 107-130.
- MULDER, M., Het spel om macht. Boons Meppel, 1972.
- PATCHEN, M., The choice of wage comparisons. Englewood cliffs, N.Y., Prentice Hall, 1961.
- PATEMAN, C., Participation and democratic theory. Cambridge University Press, 1970.
- RABBIE, J.M., HORWITZ, M., The arousal of ingroup - outgroup bias by a chance win or loss. J. Pers. Soc. Psychol., 1969, 13, 269-277.

- RADLOFF, R., Opinion evaluation and affiliation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 62, 578-585.
- RAVEN, B., Social influence and power. In: Steiner, J.D. & Fishbein, M. (eds.), *Current studies in social psychology*. N.Y. Holt, 1965, 371-382.
- RODENBURG, N., *De macht van de deskundige*. Van Gorcum & Co., Assen.
- ROKEACH, M., ROTHMAN, G., The principle of belief congruence and the congruity principle as models of cognitive interaction. *Psychol. Rev.*, 1965, 72, 128-143.
- SCHACHTER, S., *The psychology of affiliation*. Stanford University Press, Stanford, California, 1959.
- SCHACHTER, S., The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In: Berkowitz, L. (ed.), 1964.
- SHAW, M.E., CONSTANZO, P.R., *Theories of social psychology*. New York, McGraw Hill, 1970.
- SHAW, M.E., GILCHRIST, J.C., Repetitive task failure and sociometric choice. *Journal of abnormal and social psychology*, 1955, 50, 29-32.
- SINGER, J.E., SHOCKLEY, V.L., Ability and affiliation. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1964, 1, 95-99.
- STOUFFER, S.A. et al, "Adjustment during army life", Princeton University Press, 1949.
- STUKAT, S., *Suggestability: A factorial and experimental study*. Stockholm, Almqvist and Wiksell, 1958.
- SWINGLE, P., *The structure of conflict*, Academic Press, 1970.
- TAJFEL, H., BILLIG, M.G., BUNDY, R.P., FLAMENT, C., Social categorization and intergroup behavior. *E.J. Sci. Psychol.*, 1971, 1, 2, 149-178.
- THIBAUT, J.W., KELLEY, H.H., *The social psychology of groups*. John Wiley & Sons Inc., 1959.
- THIBAUT, J.W., A experimental study of the cohesiveness of underprivileged groups. *Human Relations*, 1950, 3, 251-278.
- TEULINGS, A.W.M., VOETS, H.J., Het functioneren van de Ondernemingsraad. In: M & O, 1971, p. 114 e.v.
- VAN DE VALL, M., Participatie in de vrijwillige organisatie. In: *Mensen, groepen en organisaties*, 1963.

- VEEN, P., Meebeslissen. Van Gorcum & Co., Assen, 1970.
- WALSTER, E. and WALSTER, G.W., Equity and social justice. In: The journal of social issues, 1975, vol. 31, 3, 21-44.
- WINER, B.J., Statistical principles in experimental design. McGraw Hill, 1970.
- ZAJONC, R.B., The process of cognitive turning in communication. J. of Abnorm. Soc. Psychol., 1960, 61, 159-167.
- ZAJONC, R.B., WOLFF, D.M., Cognitive consequences of a person's position in a formal organisation. Human Relations, 1966, vol. 19, 2, 139-150.

CURRICULUM VITAE.

Evert Jan Verhagen werd geboren te Eindhoven op 21 februari 1934. Studeerde sociologie aan de Rijksuniversiteit te Utrecht, waar hij in 1963 het doktoraalexamen aflegde met als vakken sociologie (Prof. J.P. Kruyt) en groepsdynamica (Prof. M. Mulder). Participeerde tijdens zijn studie in een onder leiding van Prof. M. Mulder staand onderzoeksproject over houding en gedrag van minder-machtigen. Publikaties verschenen in Human Relations, 1964, 1966.

Na zijn studie was hij van 1963 tot 1967 verbonden aan de Sociaal Psychologische Dienst der P.T.T., waar hij o.a. samen met Dr. H.J.J. van Beinum en Dr. M.R. van Gilst veldexperimenteel onderzoek verrichtte naar de effecten van de organisatie van werkgroepen op de flexibiliteit van het systeem en de taak-intrinsieke satisfactie (zie Van Beinum, H.J.J., Van Gilst, M.R. en Verhagen, E.J., 1968).

Sinds 1967 is hij als lid van de vakgroep Sociale Psychologie verbonden aan de Katholieke Universiteit te Nijmegen. Hij houdt zich bezig met onderzoek op het gebied van macht in interpersoonlijke verhoudingen. Hij bereidt onderzoek voor op het thema attitude-gedrag.

1. Verandering van attitudes is geen illusie.

Nuttin, 1975
Academic press

2. Koorientatie van minder-deskundigen die de macht van de expert relativeert, berust niet op konsensus over de oplossing van een specifiek probleem, maar op een gemeenschappelijke waardenoriëntatie van de minder-deskundigen.

3. De kwaliteit van de sociale macht is een belangrijke determinant van de kwantiteit van de sociale macht.

Mulder, 1972, blz. 95
Van Kessel, 1975, Doktoraalskriptie

4. Het verlangen naar spreiding van kennis, macht en inkomen blijft een verlangen, zolang de sociale wetenschappen weinig systematische kennis aandragen over het defensief gedrag van de machtigen.

Mulder, 1963
Deutsch, 1973

5. Bij het onderzoek naar de kognitieve ontwikkeling van kinderen, is het gewenst om rekening te houden met de covariantie van genetische en sociale omgevingsfactoren binnen het gezin.

Jaspars, J.M.F., 1975

6. De waarde van de equity theory van Walster en Walster (1976) is beperkt, omdat niet wordt aangegeven met wie en in welk opzicht de persoon een vergelijking van opbrengsten aangaat.

7. In het spel om de macht wint de gezinstherapeut het van de gezinsleden op het moment dat hij zich aan de sanktiemacht van de laatstgenoemden weet te onttrekken.
8. De psychoanalytische begrippen projectie en rationalisatie krijgen in het licht van de huidige attributietheorie een nieuwe betekenis.

Heider, 1958

9. Het verschil in interpretatie van de wetenschappelijke onzekerheid over de risico's, inherent aan de vreedzame toepassing van kernenergie, dient vooral begrepen te worden als een verschil in ethische stellingname en een verschil in oriëntatie op mens en technologie.

Stallen, P.J., De Ingenieur,
25 maart 1976

$$10. M.A.R._b = F(M.A.V._a, lp_b, pos_b, prob. S M.A.R._b)$$

Nijmegen, 3 juni 1976

Evert Jan Verhagen

